BIBLIOTECA DI SCIENZE ECONOMICO-SOCIALI - VOL. 1.

ATTILIO DA EMPOLI

TEORIA DELL'INCIDENZA DELLE IMPOSTE

VOLUME I. PARTE GENERALE

Con prefazione del Prof. ROBERTO MICHELS
ORDINARIO DI ECONOMIA
POLITICA NELL'UNIUERSITA' DI BASILEA

REGGIO CALABRIA
EDIZIONI VITALONE
1926

BIBLIOTECA
UNIVERSITÀ DI TORINO
FP
104
FACOLTÀ DI ECONOMIA

All'illustre Prof. Prato
con vivissima devozione
omaggio
dell'A.

BIBLIOTECA DI SCIENZE ECONOMICO-SOCIALI - VOL. 1.

ATTILIO DA EMPOLI

TEORIA DELL' INCIDENZA DELLE IMPOSTE

VOLUME I. PARTE GENERALE

Con prefazione del Prof. ROBERTO MICHELS

ORDINARIO DI ECONOMIA
POLITICA NELL' UNIVERSITA' DI BASILEA

REGGIO CALABRIA
EDIZIONI VITALONE
1926.

IWI IFP
2958

PROPRIETÀ LETTERARIA

Le copie non munite della firma dell' autore sono contraffatte.

Albino da Empoli

Reggio Calabria — Stab. Tip. Editoriale Vitalone — 1926.

ALLA SACRA MEMORIA

DI MIO PADRE PROF. ANTONIO

E DEL MIO AVO MATERNO ING. ANTONINO CIRAOLO

Del medesimo autore: d'imminente pubblicazione,

RIFLESSIONI SULL' EQUILIBRIO ECONOMICO

PREFAZIONE

PROF. ROBERTO MICHELS
NADELBERG 10
BASEL (Basilea)

Caro Sig. Da Empoli,

Ella mi fa l'onore di chiedermi una prefazione per la sua Teoria dell'incidenza delle imposte *di cui mi ha mandato le bozze di stampa. Le dirò subito che dato l'enorme sovraccarico qual scaturisce dal mio lavoro universitario e scientifico diviso quest' anno tra Basilea e la nostra Messina, Roma e Parigi non ho per ora potuto dare alla di Lei opera tutto quel tempo e tutta quell' attenzione che merita e che Le prometto di darle non appena potrò.*

Ho però scorso il suo gran lavoro con vera amorevolezza come di chi conosce ed apprezza personalmente l'autore e ne scorge un frutto che gli sembra degno delle speranze in

lui poste e della Scienza alla quale egli dimostra di dedicarsi con tanta energia mentale e con tanto talento; e gli dà lode per essersi egli inoltrato in un problema teorico irto di difficoltà e che, pur rivestendo carattere teorico, non cessa di esercitare nelle sue applicazioni una tremenda influenza sulla finanza e sulla distribuzione dei beni economici, ergo *sull'andamento medesimo della società.*

Epperò nel presentare al pubblico questo notevole libro, chi scrive non soddisfa soltanto al desiderio gentile del giovane autore, suo allievo ed amico, ma appaga simultaneamente un bisogno suo personale di studioso e di italiano, e sa di esprimere semplicemente il convincimento non disgiunto dalla certezza asserendo che questo libro s'imporrà alla meditazione profonda degli studiosi del nostro paese ed aprirà il varco, al giovane autore, ad una brillante carriera scientifica.

ROBERTO MICHELS

Treno Parigi - Basilea 10 giugno 1926.

Sig. Attilio da Empoli
Via Reggio Campi — Reggio Calabria

AL LETTORE

Questo scritto, già completo nel novembre del 1925, si presenta soltanto ora all'eletto pubblico degli studiosi da cui attende un giudizio ponderato e sereno.

I capitoli I, II, III, IV e V, videro già la luce sulla Rivista Internazionale di Scienze Sociali nei fascicoli di luglio, agosto e settembre 1925.

Sono ripubblicati in questo volume con gentile consenso della Redazione della Rivista.

In tutti i detti capitoli vi è qualche variazione notevole rispetto all'esposizione fatta sul periodico. Ma il capitolo II specialmente fu da me riesaminato con grande cura per l'importanza dell'argomento in esso trattato; quest'ultimo capitolo perciò ha subito modificazioni più notevoli.

Questo volume studia la maggior parte dei fenomeni della teoria generale dell'incidenza.

Dei pochi restanti fenomeni della parte generale mi occuperò in un volume di prossima pubblicazione, che tratterà anche delle singole teorie speciali.

∴

Nel licenziare alle stampe questo volume compio il più gradito dei doveri ricordando in queste pagine quegli Uomini ai quali sono legato dalla devozione e dalla riconoscenza di chi non dimentica.

Ringrazio anzitutto il preclaro Maestro Prof. Roberto Michels, Sociologo ed Economista di ben meritata fama mondiale, per la prefazione che si è degnato di scrivere per il mio volume, onorando di così autorevole giudizio questo libro.

Ringrazio anche, con un sentimento fervido di devozione affettuosa l'illustre Prof. Angelo Fraccacreta, l' insigne e sereno Economista che mi guidò nei miei primi studi economici, sorreggendomi con sapienti consigli e con benevoli incoraggiamenti nell'arduo cammino.

Sono grato infine a uno dei più grandi Maestri della Scienza Economica odierna, il Prof. Augusto Graziani che si degnò di esprimere un lusinghiero giudizio sul manoscritto della prima parte di questo studio, nella veste in cui poi fu pubblicato sulla Rivista Internazionale nei fascicoli di luglio e agosto.

L' Autore.

Reggio Calabria 15 giugno 1926.

TEORIA DELL' INCIDENZA DELLE IMPOSTE

Vol. I. - PARTE GENERALE

CAP. I.

Fenomeni verticali di traslazione.

Lo studio degli effetti delle imposte deriva dalla necessità, per il legislatore e per l' economista, di conoscere in quali condizioni si trovano le economie private, dopo la sottrazione di ricchezza operata dal fisco. Se non vi fosse la possibilità che i contribuenti si trasferiscano l' un l' altro il carico dell' imposta, o, comunque del tributo, la teoria degli effetti dei tributi sarebbe semplicissima; non vi sarebbe da analizzare che l' evasione e l' incidenza dei prelevamenti fatti dall' erario, con le relative pressioni. Ma gli economisti hanno notato come sia possibile che un' imposta applicata sulla produzione di una ricchezza o di un servizio sia pagata definitivamente dal consumatore della ricchezza o dal servigio; e viceversa che un' imposta che colpisce il consumo di una ricchezza o di un servigio resti a carico del produttore. E sugli ef-

fetti possibili o necessari della possibilità o della impossibilità di trasferire nel detto modo il tributo, si è costruita una sottile e complessa teoria che abbraccia tutti i fenomeni notati dagli economisti. Inoltre una limpida terminologia, che si venne via via perfezionando, valse a determinare con grande chiarezza i vari fenomeni. Ma, come dimostrerò in seguito, molti effetti delle imposte e precisamente i più complessi sono sfuggiti sin' ora alle indagini degli studiosi; e questi fenomeni non rilevati rendono sin' oggi incomprensibili altri molteplici effetti delle imposte.

∴

E' noto a tutti gli studiosi di scienza finanziaria, come, a chi voglia indagare, col minor numero possibile di inesattezze, i fenomeni attinenti all' applicazione delle imposte, sia necessario usare dei termini precisi, di significato sicuro ed inequivocabile, che valgano a separare recisamente fenomeno da fenomeno, rendendo impossibili, o, per lo meno, più difficili, le confusioni tanto dannose di diverse manifestazioni provenienti da diverse cause. Il compianto prof. Maffeo Pantaleoni ha il merito di aver dato agli effetti economici delle imposte dei nomi che nettamente distinguono *fenomeno da fenomeno* (1); la sua termino-

(1) M. Pantaleoni — Teoria della traslazione dei tributi — Roma 1882.

logia limpidissima fu chiamata *normale* dal prof. Einaudi, perchè " questa terminologia si può assumere come acquisita alla scienza (1). „

Ma lo stesso prof. Einaudi è ben lontano dal giudicare perfetta questa terminologia, e propone l' aggiunta di una nuova categoria nella classificazione fatta dal prof. Pantaleoni (2).

Il prof. Natoli ha, a sua volta, secondo il mio modesto avviso, il merito di aver completato, riguardo ai fenomeni rilevati, la terminologia del Pantaleoni, ampliando opportunamente il significato di alcuni termini, aggiungendone altri, e apportando ulteriori e necessarie qualificazioni (3). Riassumo la terminologia del Natoli rinviando i lettori al suo volume. La terminologia che esporrò ci darà d' altra parte una esatta enumerazione degli effetti più generali dell' applicazione delle imposte. In seguito, poi, con opportune qualificazioni, adatteremo la terminologia studiata ad altri effetti più complessi dell' imposta.

Si ha la *percussione dell' imposta* quando l'imposta colpisce un contribuente che ne *scansa* l' in-

---

(1) L. Einaudi - Studi sugli effetti delle imposte - Torino 1902.

(2) L. Einaudi Studi cit.

(3) F. Natoli - Studi sugli effetti economici dell' imposta. Palermo 1909 Cfr. Anche A. Graziani. " Istituzioni di scienza delle finanze „ seconda edizione, Torino 1911. Insieme a tanti altri libri stranieri non è stato reperibile per me l' importante saggio del prof. Tivaroni " Incidenza e traslazione dell'imposta „.

cidenza. Il termine *percussione dell' imposta* si adopera così nel caso in cui il tributo non incide perchè traslato, come nel caso in cui non incide perchè evaso. Si ha così una *percussione dell' imposta seguita da traslazione* e una *percussione dell' imposta seguita da evasione.* Vi è poi *l' incidenza dell' imposta* sul vero contribuente che paga definitivamente il tributo per non esserne più rimborsato. L'incidenza dà luogo alla *pressione dell' incidenza* che consiste nell' effetto penoso causato dal pagamento definitivo del tributo. La percussione dell' imposta dà luogo alla *pressione della percussione*, termine che designa i sacrifizi fatti dal subbietto finanziario per non pagare l' imposta, cosí nel caso in cui sia riuscito nel suo intento trasferendo ii tributo, come nel caso in cui sia riuscito nel suo intento con l' evasione del tributo.

Abbiamo infine la *traslazione dell' imposta* che consiste nella *circolazione* del tributo dal contribuente percusso al contribuente inciso. *L' incidenza* può essere *diretta* o *per traslazione* a seconda che il contribuente di fatto sia o non sia il subbietto finanziario designato dallo Stato per il pagamento del tributo. *La percussione* può essere del pari *diretta* o per *traslazione.* La pressione dell' incidenza si può diffondere a subbietti che non sono contribuenti e non si possono nemmeno dire percossi dal tributo, e si ha allora una *diffusione della pressione dell' incidenza.*

Il termine *pressione della percussione* vale, come

quello di *pressione dell' incidenza*, a qualificare con esattezza dei fenomeni che prima venivano confusi. Mi sembra tuttavia che, col termine *pressione della percussione*, il prof. Natoli voglia designare dei fenomeni che decisamente appartengono ad altra categoria degli effetti dell' imposta.

Confusione di fenomeni quella del Natoli quando vuol considerare come pressione della percussione dell' imposta il pagamento definitivo degli " interessi che il trasferente può pagare sulla imposta anticipata al fisco, per il tempo che decorre da tale anticipazione al momento del rimborso dell' imposta da parte del contribuente inciso „ (1). Ingiustamente, a mio modesto avviso, il Natoli vuol correggere il Pantaleoni che considera il pagamento di tali interessi come un' incidenza parziale del tributo sul trasferente (2). Ed erra anche il prof. Seligman che approva il giudizio del Natoli (3).

---

(1) Natoli F. — Studi sugli effetti economici dell' imposta. Op. cit.

(2) Pantaleoni M. — Teoria della trastazione dei tributi Op. cit.

(3) Seligman - Théorie de la répercussion et de l' incidence de l' impôt „ traduction par Louis Luret. A pag. 25 il Prof. Seligman dice :

".... si le producteur qui a payè l' impôt etait capable... de ne rejeter sur le consommateur que le montant exact de l'impôt, sans y comprendre l' intèrêt de l' avance faite, cet intèrêt perdu par le producteur reprèsenterait le poids de l' impact „.

Il prof. Natoli sostiene che questi interessi non sono pagati allo Stato, e non servono quindi al conseguimento dei fini collettivi. E tutto il suo ragionamento si fonda sulla ovvia affermazione che non esiste incidenza senza una corrispondente entrata per l' erario. Ma l' incidenza in questo caso esiste ed esiste una corrispondente entrata per l' erario. Il fenomeno si chiarisce bene con un esempio: il contribuente *a* paga allo Stato un' imposta di lire 1.000. Gli interessi correnti sono del 5 0|0. Ora supponiamo che il contribuente *a* riesca, dopo un anno, a trasferire l' imposta su un altro contribuente *b* e che quest' ultimo rimborsi ad *a* le 1000 lire senza aggiungere a questa somma gl' interessi non percepiti durante l' anno che decorre dal momento in cui la somma fu anticipata al momento del rimborso definitivo. Ora il chiaro economista suppone forse che in questo caso le 50 lire, che rappresentano gl' interessi spettanti per un anno alla somma che il contribuente trasferente ha anticipato allo Stato (1), siano scomparse.

E a pag. 16. in nota, sul medesimo argomento: « Pantaleoni, op. cit. pag. 21, fait une erreur quand il caractérise ce payement de l' intérêt comme une incidence partielle sur le producteur. Comme Natoli le remarque bien, op. cit.. pag. 37, il ne peut y avoir incidence sans recette correspondante au profit du Trèsor.

(1) Naturalmente non importa se la somma fu anticipata a un altro contribuente e questi a sua volta l' ha anticipata allo Stato.

Ma gl' interessi della somma sono nella cassa dell' erario. Infatti, nel tempo che è decorso dalla data dell' anticipazione alla data del rimborso, il capitale di lire 1000 ha dato allo Stato l' interesse di 50 lire. Se vi fosse stata traslazione completa, gl' interessi della somma anticipata sarebbero stati rimborsati dal contribuente di fatto (1). Se gl' interessi non sono pagati dal contribuente definitivo ma si trovano nella cassa dello Stato perchè un altro contribuente ha anticipato per un anno la somma che dà quei determinati interessi, è segno che vi è una traslazione parziale e che il contribuente percusso è anche inciso.

E passo a riassumere la parte restante della terminologia di Natoli. Si può avere una *pressione della percussione* anche quando si tratta di traslazione regressiva. Questo, perchè i consumatori possano trasferire l' imposta, soltanto restringendo il consumo del prodotto colpito dal tributo. È da notare però che " i consumatori possono restringere il consumo non soltanto

(1) " Quando avviene la ripercussione dell' imposta da produttore a consumatore e il primo l' anticipa, riesce ad esigere dal consumatore anche gl' interessi correlativi alla somma pagata, ma quest' interessi non sono per il consumatore un aggravio specifico ed ulteriore avendo questi conservato la somma capitale per tutto il periodo pel quale soddisfa gli interessi medesimi. E' codesta un' osservazione precisa del Ricardo, che però anche oggi viene spesso obliata ,,. A. Graziani, Istituzioni di scienza delle finanze. Op. cit.

allo scopo di operare in danno del produttore una traslazione dell'imposta che colpisce il loro consumo ma benanco a fine di respingere indietro la traslazione, che il produttore vorrebbe compiere a loro danno, di un'imposta che colpisce lui medesimo „ (1). Si ha in questo caso un effetto tributario molto complesso che si denomina *ritorsione della traslazione dell' imposta*. La ritorsione della traslazione può essere anche regressiva. Questo avviene quando il consumatore, che cerca di trasferire l' imposta che lo colpisce sul produttore, restringendo il consumo, si trova dinanzi a un produttore pronto a trasferire ad altre industrie e quindi resta inciso dal tributo.

Ma a questo punto è necessario un rilievo. Sembra che il Natoli non ammetta che il contribuente che ritorce la traslazione debba necessariamente, in qualche caso, restare inciso per un periodo di tempo sia pure brevissimo. Nota infatti il Natoli che il contribuente subisce soltanto la pressione della percussione mentre che riesce a respingere l' incidenza. A mio modesto avviso ciò vale soltanto per la ritorsione della traslazione regressiva. Per la ritorsione della traslazione progressiva il fenomeno è diverso. Il contribuente consumatore di una merce riduce il consumo, quando il produttore tenta di trasferire su di lui l' imposta esigendo da lui un prezzo maggiore di

(1) Natoli. Op. cit.

prima. Ciò facendo subisce la pressione della percussione dell' imposta. Ma d' altra parte, poichè per ipotesi, il contribuente *diminuisce* il consumo, *senza sospenderlo* completamente, egli pagherà quella quantità ridotta di merce a un prezzo maggiore, almeno per uno scambio. Resta quindi inciso temporaneamente dall' imposta. Anzi in questo caso incidenza dell' imposta e pressione della percussione sono fenomeni concomitanti, perchè la pressione della percussione per il consumatore dura finchè dura l' incisione e finchè il produttore si decide ad addossarsi il carico dell'imposta.

Se poi si fa l' ipotesi di un' imposta che determina la *sospensione completa del consumo*, il caso è diverso e si ha soltanto una pressione della percussione. Quando si tratta di ritorsione della traslazione regressiva il produttore può sempre sopportare la sola riduzione del consumo dei compratori, senza diminuire di un centesimo il prezzo della merce che produce. Sopporta quindi soltanto la pressione della percussione dell' imposta. Il Natoli nota anche un fenomeno di *reversione dell' incidenza* " quando la traslazione dell' imposta riuscì una prima volta, ma poscia il contribuente sottoponendosi a pressione arriva a respingerla di nuovo sul trasferente „ (1). Si può qui rilevare di passaggio che la ritorsione della trasla-

(1) Natoli - Studi cit.

zione progressiva, nella unica ipotesi espressa del Natoli, — cioè quando il consumo è soltanto diminuito senza essere sospeso completamente (1) — è anche una reversione dell' incidenza. Non vi sarebbe incidenza solo quando successivamente, il produttore diminuisse il prezzo della merce, per un determinato periodo, di una quota addizionale che compensasse i consumatori del maggior prezzo pagato, sia pure per un solo scambio o per pochi scambi, per l' acquisto della ridotta quantità di merce. Tuttavia anche quando c' è un' incidenza temporanea, la ritorsione della traslazione può essere distinta dalla reversione dell' incidenza, perchè per convenzione si possono considerare appartenenti a detta categoria tutti quei fenomeni in cui la pressione della percussione a cui si sottopone il contribuente traslato si verifica dopo un periodo più o meno lungo di incidenza mentre nel primo caso si verifica contemporaneamente.

Un altro rilievo mi sembra utile. Si parla sempre della traslazione operata dai produttori mediante un incremento del prezzo ma non si è pensato, a quanto io sappia, a un fenomeno di *traslazione ex-lege* quando il produttore, che comprende che i consumatori restringerebbero il consumo a un aumento di prezzo, vende un prodotto inferiore a quello di prima al me-

(1) Il prof. Natoli parla infatti di "restringere il consumo ,,. Op. cit,

desimo prezzo ingannando la buona fede dei consumatori. Questo è un fenomeno comunissimo e può essere sino a un certo punto un rimedio per il produttore, in quelle circostanze, all' elasticità della domanda. Il consumo della merce non diminuisce quando il consumatore non si accorge dell' inganno (1). E il produttore può continuare a vendere un prodotto che vale meno a un prezzo eguale a quello di prima.

Ma anche con queste ulteriori qualificazioni la terminologia corrente non basta a designare tutti i fenomeni possibili. E non può non essere altrimenti se si pensa che la terminologia può designare soltanto i fenomeni rilevati. Ho parlato sin' ora degli effetti dell' imposta che sono stati già rilevati (il fenomeno della *traslazione ex-lege* ha importanza relativa (2) non molto notevole) ed ho riassunto la terminologia che vale ad indicare i singoli fenomeni. Ma bisogna pensare che questa terminologia vale a designare soltanto un ramo degli effetti dell' imposta, perchè ancora si pensa che esista solo quello. Invece, i rami sono parecchi. Sono quindi necessarie altre qualificazioni a designare i vari rami a cui appartengono gli effetti

(1) Una certa diminuzione di consumo, può esistere, ma è una diminuzione di consumo sui generis ed è quella voluta dal produttore.

(2) Importanza non molto notevole in confronto agli altri fenomeni che andremo studiando, ma una importanza assoluta notevolissima.

dei tributi. Tuttavia le qualificazioni necessarie si possono apportare alla stessa terminologia che abbiamo studiata. Si tratta spesso di fenomeni diversi ma paralleli o, per essere più chiaro, di fenomeni che hanno qualche carattere in comune, ma che differiscono per altri importanti aspetti. Quando ció sembra logico, si può conservare la terminologia corrente a designare quel *quid* che vi è in comune fra i vari fenomeni paralleli, aggiungendo altre qualificazioni per quel *quid* in cui i fenomeni differiscono.

CAP. II.

Teoria della traslazione obliqua: primi elementi.

Come già ho notato, oltre agli effetti economici delle imposte che gli economisti hanno indagato, vi sono altri effetti economici dei tributi molto più complessi, sfuggiti, parzialmente o completamente alle indagini degli studiosi. Questi effetti dell' imposta malgrado la loro complessità, possono essere studiati e classificati con sufficiente esattezza. Nella traslazione dei tributi che gli studiosi della finanza rilevano e spiegano, il trasferirsi del carico tributario si verifica in linea verticale dal produttore della merce tassata al consumatore della medesima merce; o, trattandosi di traslazione regressiva, il trasferirsi del tributo si verifica in linea verticale dal consumatore della merce tassata al produttore della medesima merce. Ora io penso che oltre di questo fenomeno che chiamerò *traslazione verticale* siano degni di rilievo degli altri fenomeni di traslazione che si verificano per vie oblique o orizzontali.

Come vi può essere un movimento verticale dell' imposta dal produttore al consumatore della merce tassata, così vi può essere, in determinate condizioni, un movimento obliquo dell' imposta dal produttore della merce tassata, e come tale, al consumatore di una merce non tassata, quando le merci differenti siano prodotte da un unico agente economico. E del pari come ci può essere un movimento verticale dell' imposta dai consumatore al produttore di una merce tassata, così ci può essere un movimento obliquo dell' imposta dal consumatore della merce tassata al produttore di una merce non tassata. Vi è quindi una *traslazione verticale* dell' imposta, come vi è una *traslazione obliqua* dell' imposta.

Vi è inoltre una *traslazione orizzontale complessa* quando dal susseguirsi di vari processi di traslazione ne deriva una linea orizzontale di traslazione che congiunge il punto iniziale a quello terminale del movimento dell' imposta. Si ha infine una *traslazione obliqua complessa* quando dal susseguirsi di vari processi di traslazione ne risulta una linea obliqua di traslazione che congiunge il punto iniziale a quello terminale del movimento dell' imposta. La linea verticale *a* (fig. 1) può rappresentare il movimento dell' imposta nella traslazione verticale. Se il movimento del tributo segue il verso P C ci troviamo dinnanzi a una traslazione verticale progressiva ; se il movimento del tributo segue il

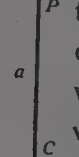

Fig. 1

verso C P ci troviamo dinanzi a una traslazione verticale regressiva. La linea obliqua *b)* (fig. 2) puó rappresentare il movimento dell' imposta nella traslazione obliqua progressiva. L' imposta applicata sulla produzione della merce α invece di seguire la verticale *a* per andare a colpire il consumatore di α, segue l' obliqua *b* per andare a colpire il consumatore di β la cui produzione non fu percussa direttamente dallo Stato.

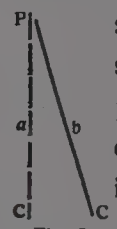

Fig. 2

Del pari la linea obliqua *e* (fig. 3) può rappresentare il movimento dell' imposta nella traslazione obliqua regressiva. L' imposta applicata sul consumo della merce α invece di seguire la linea verticale *f* per incidere il produttore di α, segue l' obliqua *e* per incidere il produttore di β il cui consumo non fu percusso direttamente dallo Stato. Si ha una *traslazione composta* se l' imposta segue per una parte la linea *a* (fig. 2) o la linea *f* (fig. 3) e per una parte la linea *b* (fig. 2) o la linea *e* (fig. 3). L' applicazione dell' imposta dà luogo in questo caso a due movimenti contemporanei di traslazione verticale e di traslazione obliqua.

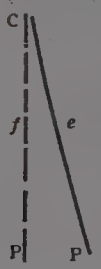

Fig. 3

Le figure 4 e 5 rappresantano due casi di traslazione orizzontale complessa. I movimenti dell' imposta sono due. Nella figura 4 l' imposta segue prima la linea verticale *a* e giunta al punto C cambia direzione seguendo la linea *b* dal basso in alto ed an-

dando ad incidere il punto P della linea *b*. Così l'imposta applicata sulla produzione di α passando attraverso il consumatore di α e di β finisce con l' incidere il produttore della merce non tassata β. Il movimento risultante, che è rappresentato da una congiungente il punto di partenza dell'imposta o il punto d'arrivo, è orizzontale. Nelle figure 4 e 5 si ha un movimento progressivo dell' imposta cui segue un movimento regressivo; per il processo inverso, cioè per una traslazione complessa composta da un movimento regressivo a cui segue un movimento progressivo si possono cambiare i nomi dei punti terminali dei vari movimenti semplici nelle figure 4 e 5. Così si può sostituire alla lettera *C* la lettera *P* e le due lettere *P* possono essere sostituite con due lettere *C*.

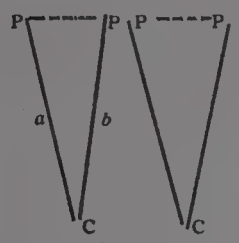

Fig. 5

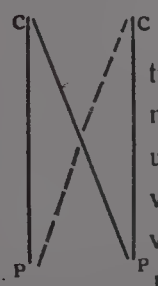

Fig. 6

La figura 6 rappresenta un caso di traslazione obliqua complessa. I tre movimenti di cui è composto il fenomeno sono uno verticale e due obliqui; il primo movimento poteva anche essere obliquo. Il movimento risultante, che è rappresentato da una congiungente i punti iniziale e terminale, è obliquo.

Credo abbastanza chiarito il fenomeno della traslazione verticale, che consiste, come abbiamo visto,

in un movimento dell' imposta attraverso produttori, venditori, rivenditori, consumatori ecc. della medesima merce. Passo a chiarire il fenomeno della traslazione obliqua. Chiarito che cosa sia questo, resta chiarito anche il fenomeno della traslazione complessa orizzontale che si compone di un processo di traslazione verticale o obliqua e di uno o più di traslazione obliqua. Lo stesso si può dire per la traslazione obliqua complessa la quale è formata da un processo di traslazione verticale o obliqua e da due o più di traslazione obliqua. Quando si verifica l'incidenza di un' imposta sul produttore di una merce colpita dall'imposta, (trattandosi di traslazione verticale o di incidenza diretta), questo avviene perchè il produttore innanzi al pericolo di dover ridurre la quantità prodotta della merce tassata — accenniamo al caso più lieve perchè potrebbe esservi anche il pericolo di una sospensione completa del consumo— preferisce subire una riduzione del saggio della sua remunerazione. Ora il timore di dover ridurre la quantità offerta è insito nell' animo del produttore di una merce tassata come è insito nell' animo del produttore di una merce non tassata. D' altra parte, l' incidenza sul consumatore di una merce colpita dall'imposta (1),

(1) Quando si tratta di traslazione verticale; i termini in cui é esposto il fenomeno dell' incidenza valgono naturalmente anche per l' incisione diretta.

si verifica quando il consumatore, innanzi al pericolo di non potere consumare nella stessa quantità di prima la merce tassata, preferisce di pagare un prezzo maggiore. Ora come il timore è insito nel consumatore di una merce tassata così è insito nel consumatore di una merce non tassata. E' così che la traslazione obliqua è possibile come è possibile la traslazione verticale.

I. Sia per ipotesi un imposta *a* che colpisce il consumo della merce *a*. I consumatori della merce colpita dal tributo, per molti dei quali il grado finale di utilità della quantità della merce che possono ottenere a un prezzo aumentato dell' imposta è inferiore a quello della quantità di un'altra merce che possono ottenere a un prezzo identico, restringono il consumo. Il produttore, considerando la diminuzione del prezzo più economica della riduzione della quantità prodotta, si addossa tutto o parte — a seconda della sua convenienza — del carico dell' imposta e resta inciso totalmente o parzialmente del tributo.

II. Sia un' imposta α che colpisce il consumo della merce *a*. Per i consumatori della merce *a*, il nuovo prezzo — che consiste nel prezzo antecedente al tributo aumentato dell' imposta α, — è sempre conveniente, perchè la somma che pagavano prima della imposta era di molto inferiore all' intensità del bisogno che avevano ed hanno della merce. Essi quindi aggiungono una quantità α, alla spesa fatta per l' acqui-

sto del bene *a*. Supponendo che la maggiore spesa non possa essere compensata da uno sforzo maggiore, nè possa diminuire il risparmio perchè non tutti hanno la lodabile abitudine di risparmiare, ed anche avendola possono non adattarsi a diminuire le somme periodimente messe in serbo, ammettiamo che la maggiore somma *a*, spesa per l' acquisto della merce *a*, debba diminuire il consumo di un' altra merce. Si supponga che la merce scelta dai consumatori per la diminuzione del consumo sia *b*.

In queste condizioni è possibile che il produttore della merce *b*, che si trova innanzi ad una diminuzione di consumo, considerando quale via sia per lui la più economica, preferisca di diminuire il prezzo di una quota sufficiente a rendere al consumo le proporzioni di prima. Questa quota dev' essere l' imposta intera se l' incidenza è totale su di lui ; è una parte dell' imposta quando è inciso parzialmente. Ecco quindi il caso (II) di un' imposta che percuote il consumo di una merce *a*, e incide la produzione di una merce *b*, come nel primo caso (I) l' imposta che percuote il consumo di una merce *a* incide la produzione della medesima merce. Nel caso I abbiamo un esempio di traslazione verticale, nel caso II un esempio di traslazione obliqua. I due casi sono di uguale possibilità sebbene di diversa complessità.

Abbiamo descritto due casi dl traslazione verti-

cale e obliqua regressiva; diciamo della traslazione progressiva.

I. Sia un' imposta *a*, che colpisce la produzione di una merce α. Il produttore aumenta il prezzo della merce tassata minacciando una riduzione della quantità offerta o una sospensione completa della produzione per il caso in cui i consumatori non si vogliano addossare il carico dell' imposta. I consumatori, innanzi al pericolo di non potere più come prima consumare la merce tassata, preferiscono di aumentare il prezzo di una quota sufficiente a che il produttore mantenga identica la quantità offerta. Si ha quindi una incidenza del tributo sui consumatori.

II. Sia ora un' imposta *a*, che colpisce la produzione di una merce α. La merce α, sia prodotta insieme alla merce β da un unico produttore. L' intraprenditore, se la merce α, ha domanda assai elastica, tenterà invano di trasferire ai consumatori l' imposta. Se tenterà di farlo si avrà una ritorsione della traslazione perchè i consumatori restringendo il consumo, lo costringeranno a diminuire il prezzo (1).

Nel caso anzi della ritorsione della traslazione, come egregiamente rileva il Natoli, il produttore dovrà sopportare oltre la pressione dell' incidenza anche la pressione della percussione dell' imposta per i sa-

(1) Sempre nel caso in cui sia più economica la riduzione del prezzo che la riduzione della domanda.

crifizi che si è addossato in un primo momento tentando di trasferire l'imposta (1). Se invece l'imprenditore è accorto e conosce bene le condizioni della domanda egli non tenterà nemmeno di trasferire il tributo ed eviterà quindi la pressione della percussione dell' imposta. Ora se il produttore non può rivalersi della falcidia fatta ai suoi profitti trasferendo l'imposta sui consumatori della merce α, è certo che egli tenterà di trasferirla sui consumatori della merce β e, se la domanda di β è rigida, la traslazione obliqua progressiva è assai agevole. E se anche la domanda della merce β non è completamente rigida ma è meno elastica — anche essendo lieve la differenza della domanda di α — sarà sempre più facile che egli trasferisca una parte maggiore dell' imposta sui consumatori della merce β che su quelli della merce α (2). Se anzi lo imprenditore può con una certa approssimazione misurare l' elasticità della domanda egli tenterà di dividere la traslazione dell' imposta fra le due merci in rapporto inverso all' elasticità della domanda (3). Nel

(1) F. Natoli - Op. cit.

(2) Bisogna sempre che il lettore consideri, anche quando per semplicità di dimostrazione non ne terremo conto, che il produttore, coeteris paribus, preferisce sempre di pagare meno quote d' imposta che è possibile.

(3) Si consideri però come spesso a questa legge il produttore si avvicina assai approssimativamente, dovendo egli tener conto anche del grado di elasticità dell' offerta e della entità della quota d' imposta quando i costi sono divisi.

caso I abbiamo un fenomeno di traslazione verticale progressiva; nel caso II un fenomeno di traslazione obliqua progressiva e un fenomeno di traslazione composta che risulta formata da una traslazione obliqua e da una traslazione verticale.

Il fenomeno della traslazione obliqua, volendo sottilizzare, è più complesso di come ho esposto sin' ora perchè la traslazione obliqua è composta da un processo di traslazione orizzontale e da un processo di traslazione verticale. Certo il fenomeno della traslazione obliqua può essere considerato, per comodità d' indagine, come un fenomeno semplice. Ma è necessario, per l' esattezza che deve cercare di raggiungere ogni indagine scientifica, analizzare il fenomeno e scomporlo nelle parti che lo compongono. Consideriamo il caso di una traslazione obliqua progressiva. Per analizzare il fenomeno bisogna considerare l' agente economico P nelle funzioni distinte di produttore P_1 della merce tassata e produttore P_2 della merce non tassata. Chiamiamo α la merce tassata e β quella non tassata. Notiamo anzitutto un fenomeno di traslazione orizzontale semplice dal produttore di α che abbiamo chiamato P_1 al produttore di β che abbiamo chiamato P_2, perchè P preferisce evidentemente di essere percusso come produttore di β anzichè come produttore di α. E il fenomeno di percussione sul produttore P_2 è notevole

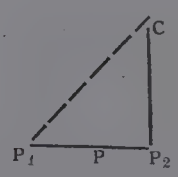

Fig. 7

ed evidente in quanto si manifesta negli sforzi fatti per trasferire l' imposta. Vi è infine un fenomeno di traslazione verticale da P_2 produttore di β a C consumatore di β. Del pari, nella traslazione obliqua regressiva vi è un fenomeno di traslazione orizzontale semplice ed uno di traslazione verticale. Il consumatore C (fig. 8) si scinde teoricamente in C_1 consumatore di α colpito dall' imposta e C_2 consumatore di β. C_1 consumatore di α trasferisce l'imposta su C_2 consumatore di β, perchè ha fiducia che C_2 potrà cavarsela più a buon mercato. Successivamente si ha un movimento verticale dell'imposta da C_2 consumatore di β a P produttore di β. E il fenomeno di percussione su C_2 si manifesta nel tentativo di trasferire l' imposta su P.

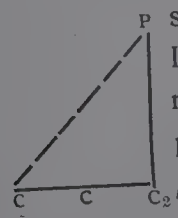

Fig. 8

Ma anche tenendo canto di quanto ho esposto, sebbene sia sempre necessario di non dimenticare la complessità del fenomeno, si può considerarlo con più semplicità nelle indagini teoretiche e pratiche, per la necessità che si sarebbe altrimenti di continue astrazioni. E, non dimenticando niente del tutto, si può concludere che in fondo i risultati anche teoretici restano identici. Così la traslazione obliqua è indubbiamente più complessa di quella verticale, ma può considerarsi come fenomeno semplice innanzi alla traslazione orizzontale complessa che si compone di una traslazione verticale e di una o più oblique, op-

pure di due o più traslazione oblique. E può anche, è ovvio, considerarsi come fenomeno semplice innanzi alla traslazione obliqua complessa che si compone di una traslazione verticale e di due o più traslazioni oblique, oppure di tre o più traslazioni oblique. E come le denominazioni, *orizzontale* e *obliqua*, ci sono sembrate appropriate per le traslazioni complesse, perchè le linee congiungenti i punti iniziali e terminali sono delle linee orizzontali e oblique, così la denominazione *obliqua* è appropriata ad un processo più semplice di traslazione in cui la linea congiungente il punto iniziale al punto terminale del movimento dell' imposta, è, una linea obliqua. Avverto infine che pur riconoscendo la esistenza di un movimento di traslazione orizzontale semplice, dovendo esso considerarsi sempre attraverso un processo astratto, cercherò nelle analisi successive di non tenerne conto, quando ciò è possibile, quando cioè può essere collegato senza errori conseguenziali, con la traslazione verticale in un movimento unico di traslazione obliqua.

E vediamo in quali condizioni si verifica la traslazione obliqua. Per la traslazione regressiva si può dire che le condizioni della produzione e del consumo della merce incisa (1), che favoriscono la trasla-

(1) Non si tiene conto della percussione diretta dell' imposta nel consumo.

zione verticale, sono identiche quasi (1) alle condizioni della produzione e del consumo della merce incisa che favoriscono la traslazione obliqua. Ma per la traslazione progressiva non si può dire lo stesso. Si può soltanto dire che le condizioni del consumo della merce incisa che favoriscono la traslazione verticale sono identiche per certi riflessi, alle condizioni del consumo della merce incisa che favoriscono la traslazione obliqua. Per le condizioni della produzione è diverso; perchè vi debbono generalmente essere, fra le produzioni delle diverse merci tassate e incise, dei rapporti di connessione che andremo esaminando.

Il fenomeno della traslazione obliqua progressiva si può verificare sia quando la produzione di due o più beni è a costi divisi, sia quando è a costi congiunti. Ciò può sempre avvenire per i costi congiunti, mentre che per i costi divisi si può verificare quando i beni sono prodotti sistematicamente da un unico produttore. Il fenomeno singolare degli effetti economici di un'imposta applicata su un bene prodotto a costo congiunto con un altro non sfuggì, completamente, alla attenzione di qualche insigne studioso. Così il Fanno studia in un suo scritto pregevolissimo (2)

(1) Esamineremo più avanti le differenze.

(2) - *Marco Fanno. "Contributo alla teoria dell'offerta a costi congiunti„* Quando questa parte del mio scritto comparve per la prima volta sulla "Rivista Internazionale„ lamentavo di non aver trovato il citato volume del Fanno. In seguito lo

il fenomeno della traslazione composta progressiva. Prima l'Edgeworth vi accennava (1). Ma l'Edgeworth che rilevava un aumento di prezzo contemporaneo di due beni, forse non aveva compreso che si trattava di fenomeni di traslazione veri e propri.

Le osservazioni però di questi due insigni scrittori non sono esatte, specialmente per il caso di libera concorrenza. Perchè l'Edgeworth e il Fanno, per il caso di libera concorrenza, parlano soltanto, come unico fenomeno possibile, di un aumento contemporaneo del prezzo dei beni.

Con la terminologia da noi usata si tratterebbe qui di un fenomeno di traslazione composta.

Può esservi invece un solo fenomeno semplice di traslazione verticale e un solo fenomeno semplice di traslazione obliqua. E può anche esservi l'incidenza dell'imposta sul produttore, il che nemmeno sembra avvertito da essi.

Per il caso di monopolio poi parlano, come fenomeni possibili, di una traslazione composta e di una traslazione verticale, escludendo anche qui la incidenza del tributo sul produttore.

---

illustre Prof. Graziani, con molta benevolenza mi informò come lo scritto del Fanno era stato pubblicato come supplemento al Giornale degli Economisti dell'ottobre 1914. Debbo quindi alla gentilezza di cui il Prof. Graziani si degnò di onorarmi, di aver potuto consultare il pregevole e interessantissimo scritto.

(1) "*The pure theory of taxation*„ Per F. Edgeworth - (tradotto nella Biblioteca dell'Economista V. serie)

Passiamo ora all'indagine del fenomeno della traslazione obliqua progressiva nel suo complesso; vediamo prima il caso della libera concorrenza e della concorrenza parziale. Se i costi sono divisi è necessario che le merci siano prodotte sistematicamente da un unico produttore, perchè altrimenti non si potrebbe avere la traslazione obliqua. Se, infatti, solamente una parte dei produttori producesse insieme le merci che si prendono in considerazione, un aumento di prezzo della merce non tassata sarebbe impossibile, perchè non voluto da tutti i produttori ma da una parte di essi, e avverrebbe un passaggio di clientela dai produttori che tentassero di aumentare il prezzo agli altri produttori. Soltanto in qualche caso eccezionale potrebbe avvenire una temporanea traslazione obliqua, trattandosi di prodotti a costi crescenti. E questo perchè l' aumento della produzione, sia pure di alcuni produttori (1) porterebbe ad un aumento del costo e quindi ad un aumento del prezzo. Quando le merci considerate sono prodotte insieme sistematicamente, ma non vi è una connessione necessaria dei costi, la traslazione obliqua è possibile, ma è meno agevole del caso in cui i prodotti sono congiunti. Se vi è libera concorrenza, per quanto i produttori producono insieme sistematica-

(1) Quelli che non aumentano il prezzo per trasferire il tributo.

mente i beni considerati, dopo l' aumento del prezzo che non ha alcuna giustificazione normale economica ma che è sempre una traslazione dell' imposta, sorgerà la concorrenza dei produttori che produrranno una sola merce, quella la cui produzione è più redditizia, perchè non colpita direttamente dallo Stato con nessuna imposta; questi produttori venderanno dunque a un prezzo inferiore di quello degli altri per chiamare a sè i clienti, costringendo gli altri produttori a diminuire anche loro il prezzo. Quando dunque vi fosse una traslazione obliqua, a questa seguirebbe una ritorsione della traslazione o una reversione verticale dell' incidenza obliqua. Ma indiscutibilmente in questo caso la traslazione obliqua sarebbe avvenuta, sebbene temporanea e destinata fatalmente ad essere troncata. Ma quando la concorrenza non è completa il fenomeno è differente. Si può dire con sufficiente esattezza che, trattandosi di costi divisi, la traslazione obliqua progressiva è temporanea quando agisce la libera concorrenza, ma può essere continua quando la concorrenza è parziale, quando cioè vi può essere competizione soltanto fra un numero ristretto di produttori. Facciamo un esempio: in un territorio determinato vi sia un dato numero di fornaci di mattoni e di tegole comuni, che basta alla produzione necessaria a soddisfare la domanda del mercato. Poichè le fornaci di mattoni possono sorgere soltanto nei luoghi in cui vi è materia prima per la produzione, suppo-

niamo che tutte le fornaci che era possibile di impiantare siano state impiantate. E' noto, e lo rileva anche il Marshall, che i mattoni comuni hanno un mercato assai ristretto, perchè non possono agevolmente sostenere le spese di trasporto (1); così le tegole comuni. Ora se queste fornaci producono esclusivamente mattoni comuni e tegole, si supponga un'imposta sulla produzione delle tegole. In queste condizioni può avvenire che l' imposta si trasferisca senza altro sui consumatori di tegole; ma può anche avvenire che l' imposta si trasferisca sui consumatori dei mattoni. Supponiamo che per una ragione qualsiasi la domanda delle tegole comuni sia più elastica di quella dei mattoni. Supponiamo, per esempio, che i consu-

(1) " I prodotti per cui v' è un mercato molto ampio devono anche essere tali da poter sostenere un lungo trasporto, devono essere alquanto durevoli e di un valore considerevole in rapporto al loro volume. Di regola, una cosa tanto voluminosa che il suo prezzo necessariamente salga molto se è trasportata assai lontana dal luogo ove è prodotta, deve avere un mercato ristretto. Così, per esempio, i mattoni comuni in pratica hanno un mercato confinato alle vicinanze delle fornaci in cui sono fatti; e sono poco atti a sopportare un lungo trasporto terrestre per andare in una regione che abbia forni propri. Invece, i mattoni di certi generi eccezionali hanno un mercato che si estende a gran parte dell' Inghilterra „ A. Marshall. Principles of economics (nella biblioteca dell'Economicta) Unione-tipografico-editrice Torinese.

matori delle tegole comuni diminuirebbero il consumo al piú piccolo incremento di prezzo, acquistando invece delle tegole di Marsiglia, che prima non erano convenienti rispetto alla tegole comuni, ma che dopo l' incremento di prezzo di queste ultime lo sarebbero (1). In queste condizioni i produttori del mercato si accorderebbero fra di loro per lasciare immutato il prezzo delle tegole ed aumentare il prezzo dei mattoni in proporzione all' imposta, sempre badando di non raggiungere ii punto-limite che rendesse conveniente ad altri produttori più lontani lo smercio dei loro mattoni su quel mercato. Inoltre, la produzione delle tegole dovrebbe essere economica anche considerata a sola, poichè nel caso contrario l' imposta sarebbe evasa.

Una traslazione obliqua può essere operata dai venditori di merci al minuto specie nei paesi in cui vi sono pochi venditori; ma può anche avvenire dove i rivenditori sono molti, perchè non tutti i compratori al minuto sono al corrente dei prezzi del mercato, e in alcune occasioni anche conoscendoli pagano volentieri qualche cosa di più pur di sottrarsi alla pena

---

(1) Ne i detti produttori potrebbero produrre essi stessi tegole di Marsiglia, perchè la materia prima con cui si fabbricano mattoni e tegole comuni è diversa dalla materia prima con cui si fabbricano le tegole di Marsiglia.

di recarsi in altre rivendite (1). — Ma indubbiamente questo modo di traslazione può trasferire l' imposta soltanto su alcuni dei subbietti economici che si trovano in determinate condizioni. Non può essere quindi considerato come un processo durevole a meno che non s' immagini la vendita di queste merci nelle mani di un numero limitato di venditori, i quali si accordano fra di loro per trasferire il tributo sulla merce non tassata. In queste caso la traslazione progressiva obliqua può avvenire agevolmente. E il fenomeno nel suo complesso è interessante, poichè si tratta di due traslazioni progressive consecutive, una verticale e una obliqua, la cui possibilità non avevamo rivelato sin' ora. Le due traslazioni possono essere ambedue oblique. Il fenomeno complessivo delle due traslazioni, verticale e obliqua, o obliqua e obliqua, può essere denominata *doppia traslazione progressiva verticale e obliqua o doppia traslazione obliqua progressiva.*

Fig. 9

E passiamo alla traslazione progressiva obliqua per i beni prodotti a costi congiunti. Quando i costi sono connessi, o congiunti come piace chiamarli,

(1) " Uno può non fare gran caso delle piccole compere al minuto; può dare mezza corona per un pacco di carta in un negozio, mentre potrebbe averlo per due scellini in un altro „ Marshall. Opera citata, pag. 355.

non può sorgere la libera competizione ad annientare la traslazione obliqua, perchè la remunerazione complessiva dell' imprenditore, dopo la traslazione obliqua, è identica a quella anteriore all' imposta e non vi è ragione per cui dopo l' imposta la concorrenza fra gli imprenditori sia maggiore di prima. La concorrenza fra i produttori sarebbe maggiore soltanto quando si volesse trasferire l' imposta aumentata di una somma addizionale. Nè si deve pensare ad agenti economici che producono soltanto la merce non tassata, perchè la connessione dei costi è condizione alla produzione dei beni. Si potrebbe verificare il caso di un'imposta così paradossale, che non convenisse più ai produttori di produrre quella merce data, perchè la produzione definitiva costituirebbe una perdita. In questo caso vi sarebbe la distruzione della merce tassata al punto-limite della unione dei costi; si venderebbe la sola merce non tassata che dovrebbe rimunerare il produttore della distruzione e della conseguente perdita subita. Se, per esempio, si applica alla produzione del cuoio un'imposta così esorbitante, che renda negativa la produzione di questa merce, il produttore distrugge la pelle, se non può utilizzarla in altro modo che sia economico per lui, all' atto dell' uccisione dei buoi, dei quali vende la carne a un prezzo che deve ricompensarlo dei costi sopportati, che lo remuneri quindi anche di quella parte di costo che gli veniva prima ricompensata dalla vendita del cuoio. In

questo caso adunque si verifica l'evasione dell'imposta, ma i consumatori della carne debbono pagare le spese incontrate dall'intraprenditore per addossarsi la percussione seguita dall'evasione dell'imposta. Sarebbe quindi questo un fenomeno *di traslazione della pressione della percussione del tributo.*

E consideriamo ora il caso di un'imposta che non renda anti-economica la produzione della merce tassata. Supponiamo che la domanda della merce tassata sia più elastica dell'altra merce con cui v'è connessione dei costi. Se l'altra merce è completamente rigida, la traslazione obliqua sarà completa. Se non è completamente rigida, il produttore deve ripartire la imposta in proporzione inversa alla elasticità della domanda.

E' noto che " i due prodotti tenderanno a dare valori che ricostituiscano i costi di produzione; e lo equilibrio si raggiungerà, allorquando la domanda dell'un articolo si combini con la domanda dell'altro, in guisa che la quantità richiesta dell'uno sia quella risultante dalla produzione della quantità richiesta dell'altro » (1). Supponiamo ora che si applichi un'imposta sulla produzione della lana. Se il produttore sa che la domanda della lana è molto elastica, in quanto i consumatori sono disposti a diminuire il consumo ad

(1) S. Mill. Principi, libro III. cap. XVI, e A. Graziani, Istituzioni di Econ. Pol., pag. 321.

ogni incremento di prezzo, e sa del pari che la domanda della carne di pecora resta immutata anche aumentandone il prezzo di tutta l'imposta, tenterà la traslazione obliqua che sarà agevole. Se invece tutti e due i prodotti hanno domanda elastica ma l'elasticità è diversa e l'elasticità del primo bene sta all'elasticità del secondo, per esempio come 6 sta a 5 e il produttore riesce a scaricare completamente l'onere della imposta, la suddivisione della traslazione dell' imposta sui consumatori delle sue merci sarà, nello stato definitivo di equilibrio dopo l'imposta, di 6|11 per i consumatori di carne e di 5|11 per i consumatori di lana.

Ne segue, in questo caso, una *traslazione composta* che può essere considerata come una diffusione contemporanea dell' imposta, nello stato di equilibrio, sui consumatori di due merci differenti prodotte a costi congiunti (1). Se i prodotti congiunti sono più

(1) Non si creda che i casi di prodotti congiunti non siano frequentissimi nella vita economica.

A coloro cha pensano questo, voglio ricordare ciò che dice, fra gli altri il prof. Nicolshon nei suoi "Principi"; "I prodotti congiunti sono più comuni e più importanti di quello che ordinariamente si suppone. Quasi in ogni forma di produzione vi sono prodotti che, considerati dapprima solo come rifiuti, nel corso del progresso industriale vennero ad acquistaro valore ed a diminuire conseguentemente il prezzo del prodotto principale ed originario". Shield Nicholson - Principî di Economia Politica - tradotto nella biblioteca dell'Economista. Unione Tipografica Editrice Torinese.

di due, la diffusione avviene lo stesso, seguendo la medesima legge.

Ma a ciò bisogna aggiungere delle altre qualificazioni se non si vuole rimanere ad un' indagine poco precisa del fenomeno. Infatti ciò che abbiamo detto è sufficiente solo per il caso in cui i costi singoli dei vari beni prodotti non siano accertabili in qualche misura. Ma l'accertamento dei singoli costi può farsi spesso con facilità ed allora bisogna sempre badare oltre che al costo totale in rapporto al prezzo totale, ai costi singoli in rapporto ai prezzi singoli. Il Marshall dice che " quando è possibile modificare le proporzioni di quei prodotti, si può sempre verificare qual parte della spesa complessiva del processo di produzione potrebbe risparmiarsi modificando queste proporzioni in modo da diminuire leggermente la quantità di uno dei prodotti congiunti senza modificare le quantità degli altri. Quella parte della spesa è la spesa di produzione dell' elemento marginale di quel prodotto; è il prezzo d'offerta che stiamo cercando „ (1). In ciò che dice il preclaro economista c' è un fondo di verità, ma certo la sua esposizione non è completa, nè è esatta. E' troppo semplice sia il ragionamento che la conclusione. Infatti sembra che il Marshall pensasse che sia possibile, senz' altro, diminuire la quantità

(1) A. Marshall: Principles of economics (tradotto nella biblioteca dell' economista pag. 399).

di un prodotto, lasciando immutata la quantità dell' altro. Ora ciò è possibile ma non sempre quando è possibile la trasformazione; nè è possibile con la grande semplicità del procedimento esposto dal Marshall. Si che, assai giustamente un altro grande economista, l' italiano Achille Loria, in uno studio aureo sul Marshall, — in cui vengono delineate le linee splendide e superbe della figura del compianto economista inglese — notava che l' esposizione del Marshall non lasciava scorgere come per le relazioni di interdipendenza dei vari prodotti a costi congiunti, per la diminuzione di uno dei prodotti dovesse necessariamente variare anche la quantità dell' altro (1). D'altra parte bisogna pensare, che anche essendo avvenuto l' accertamento del singolo costo, non sempre, nè con molta facilità puó questo rappresentare il prezzo d' offerta. Sopratutto per l' impossibilità di modificare la produzione al di fuori di certi limiti ferrei segnati dalla natura speciale della produzione considerata e dal grado di perfezionamento del meccanismo produttivo. Così che l' accertamento dei costi singoli non segna sempre l' ultima parola nella determinazione dei prezzi. Ed anche avendo determinato i costi singoli dei prodotti congiunti si può essere assai lontani dall'aver determinato il loro valor normale.

Ma vediamo come si può determinare il costo di

(1) Achille Loria " Alfredo Marshall ,, Roma.

un solo prodotto a costi congiunti. Anzitutto con un processo che si risolve nel lasciare immutata la produzione di un bene e nel diminuire la produzione dell' altro o degli altri. E' questa la conclusione del Marshall, ma, come abbiamo detto, la sua esposizione non è chiara, per quanto con molta probabilità, le sue idee fossero esatte per questa parte del fenomeno. Mutando per es. le quantità di due beni che vengono prodotti nella quantità di *100 A* e *150 B*, supponiamo si ottengano 80 A e 190 di B. Si riducono poi le 190 unità di B nelle 150 di prima, non piú con un mutamento della produzione, ma con una riduzione della produzione. Le 80 unità di A scenderanno, per es, a 50. Avremo in questo caso un prodotto diminuito, ed un prodotto rimasto identico per la quantità. E' assai facile in questo caso stabilire il rapporto del costo dei due beni, badando alle divergenze del costo totale nei due casi.

Ma non è sempre facile di seguire questo complicato procedimento, pur sembrando agevole in teoria. Né d' altra parte è necessario che si abbia la sola diminuzione di un prodotto per la valutazione del costo. Perchè i costi singoli si possono determinare ugualmente anche quando la diminuizione di un bene è contemporanea all' aumento dell' altro. Se per esempio si hanno 100 A e 150 B e si ottengono con un mutamento della produzione 80 di A e 180 di B non è difficile osservando la differenza del costo causata

dalla sostituzione di 30 B a 20 A scorgere il rapporto che vi è tra la produzione di A e quella di B. Ma bisogna aggiungere a ciò che l' accertameuto dei costi difficilmente può esser fatto con grande precisione, anche perchè, spesso, con i mutamenti della quantità di produzione dei vari beni, anche la loro qualità subisce modificazioni. E, come dicevamo sopra, l' accertamento dei singoli costi non è un indicatore preciso del prezzo d'offerta. Ora, tornando alla traslazione delle imposte, è evidente che la merce tassata si trova in condizioni peggiori dopo l' imposta relativamente al rapporto tra costo e prezzo, se la domanda del bene non è completamente rigida. Se il produttore può modificare l' offerta, diminuendo economicamente la quantità della merce tassata, aumenta più facilmente il prezzo di questa merce mentre che riduce l' entità dell' imposta percepita dallo Stato, per l' evasione parziale del tributo.

Riesce così a trasferire una parte dell' imposta, con una traslazione verticale, sui produttori della merce tassata, anche quando ciò non era possibile prima e rende così più facile la traslazione completa dell' imposta sui consumatori delle due merci.

Essendo agevole la completa trasformazione dell' offerta può aversi una sola traslazione verticale — che può, naturalmente, verificarsi senza trasformazione, quando quella domanda è rigida. Ma può avvenire che la modificazione non è possibile in linea asso-

luta perchè non è consentita dalla natura della merce, o non è possibile in linea relativa, potendosi modificare l' offerta soltanto nel senso inverso a quello segnato dall' applicazione del tributo.

E può anche essere possibile la trasformazione, ma non sino a quel punto che compensa l' aggravio dell' imposta. In tutti questi casi la determinazione dei costi singoli non ha influenza sulla traslazione delle imposte perchè il valore normale non subisce l' influenza di questi costi; oppure — nell'ultimo caso — ha soltanto una influenza parziale sul trasferimento dell' imposta.

A proposito della modificazione è degno di rilievo ciò che ricorda il Marshall il quale dice che la importazione della lana estera fu causa che le pecore inglesi fossero rese atte " mediante giudiziosi incroci e accurate selezioni, a dare gran peso di buona carne in giovane età, magari a danno della loro lana „ (1). Ed è degno di rilievo ciò che dice il Nicholson, il quale ricorda che " diverse razze di ovini sono state allevate a seconda delle proporzioni tra la domanda della lana e quella della carne di montone, e più particolarmente sono state allevate anche varietà differenti per generi speciali di entrambi i prodotti „ (2). E a questo bisogna aggiungere che i mutamenti della

(1) A. Mashal - Op. cit., pag. 399.
(2) S. Nicholson - Op. cit., pag. 397.

produzione sono in questi casi trasformazioni degl'impieghi d' intrapesa, come rileva assai giustamente il prof. Fraccacreta. « .... Perchè, dice l' illustre economista, quantunque sembri a prima vista che si tratti semplicemente di un mutamento nel rapporto fra i costi congiunti conseguiti dalla medesima intrapesa, tuttavia molto più profonda è la sostituzione. Ciò sia per il diverso uso del capitale investito, essendo diverso il tipo di animali dell' allevamento — quelli da carne invece di quelli specializzati per la produzione di lane di particolare qualità e quantità — e sia per l' organizzazione dell' intrapresa del tutto differente in considerazione del mutato oggetto di essa, quantunque materialmente la specie di animali prodotta permanga la stessa „ (1). Può essere dunque conveniente per il produttore di operare una trasformazione degli impieghi d' intrapresa purchè vi siano delle condizioni di mercato che si suppongono durature. L' imprenditore cerca di trasformare la sua intrapresa ogni qualvolta le remunerazioni, che ritrae dallo smercio dei singoli beni, non sono proporzionali ai loro costi rispettivi e cerca nella sua trasformazione di dare meno sviluppo al prodotto pel quale v' è un margine minore della remunerazione sul costo (2).

---

(1) A. Fraccacreta. La trasformazione degli impieghi d' intrapresa. Pierro, Napoli 1920, pag. 194.

(2) Ciò, non significa, come già abbiamo detto, che la trasformazione possa esser fatta sempre economicamente.

E nel caso esposto di un tributo, che arresti la produzione speciale di una merce — arrestandosi la produzione di questa al punto-limite della congiunzione dei costi — l' intraprenditore può avere un interesse maggiore a diminuire la quantità di detta merce. E in generale, prescindendo dall' imposta, l' intranprenditore ha interesse di ridurre la quantità di un prodotto di rifiuto per dare maggiore incremento, con un aumento di costo generale lievissimo, in proporzione, alla produzione della ricchezza.

Di questa opinione non è il Marshall. Dice il preclaro economista: " E' solo quando di due cose prodotte con lo stesso processo una è senza valore, invendibile, e nello stesso tempo non richiede spesa di sorta per la sua separazione, che non c'è motivo di modificare la sua quantitâ „ (1). Ma, evidentemente il parere del Marshall non è esatto, perchè se il produttore ha interesse di ridurre la quantità offerta quando un prodotto non è molto richiesto — e questo riconosce e dice egregiamente il Marshall — maggiore interesse deve avere di ridurre la quantità di un prodotto invendibile, anche quando non occorrono spese per la sua separazione. Nel primo caso l' intraprenditore, mosso dal principio economico, tende a sostituire una ricchezza x a una ricchezza

(1) Marshall Op. cit., pag. 399.

minore x-y (1). Nel secondo caso l' intraprenditore, mosso dal principio economico, tende a sostituire una ricchezza z a un prodotto zero, sempre quindi inferiore a z che è per ipotesi ricchezza (2). Nel primo caso la trasformazione avviene ad ogni variazione delle condizioni del mercato e possono essere usati processi produttivi che prima non erano convenienti economicamente pur essendo conosciuti. Nel secondo caso la riduzione del prodotto di rifiuto e l' incremento della ricchezza avvengono ogni qual volta è possibile, senza che si badi alle condizioni del mercato che non riguardano il prodotto invendibile, tenendo sempre presente però che condizioni speciali del mercato possono spingere l' imprenditore ad una ricerca più alacre di nuovi processi produttivi per operare la trasformazione suddetta. Ogni trasformazione riuscita deve essere considerata effetto di un progresso di quel dato processo produttivo.

Nell' ipotesi considerata innanzi di una traslazione obliqua la trasformazione operata dall' intraprenditore fa in modo che anche i consumatori della merce tassata sopportino una parte del carico dell' im-

(1) Nel calcolo della sostituzione l' intraprenditore deve naturalmente considerare la differenza di spese speciali delle due produzioni.

(2) In questo calcolo l' intraprenditore deve considerare le nuove spese speciali che prima non doveva sostenere.

posta. Nell' ipotesi di una traslazione composta, supponendo che il processo obliquo di traslazione fosse più notevole, la trasformazione potrebbe distribuire con più eguaglianza l' imposta nelle traslazioni, verticale e obliqua. Infatti, la diminuita offerta della merce tassata ne aumenta il prezzo, consentendo una traslazione maggiore del tributo e l' aumentata offerta della merce non tassata ne diminuisce il prezzo consentendo una minore traslazione dell'imposta per unità venduta. Ma questa ultima condizione non danneggia il produttore, perchè egli può distribuire la quantità dell' imposta su una quantità maggiore di merce non tassata. Intanto la diminuita offerta della della merce tassata, supponendo sempre un' imposta sulla unità di bene prodotto, diminuisce le quote d'imposta che egli deve allo Stato e per l' aumentata offerta dell' altro prodotto la diminuzione di prezzo gli viene compensata nel modo che abbiamo esposto. Quindi si ha, in conclusione, che diminuisce l' imposta da pagare e aumenta la quantità della merce prima più adatta a sopportare il carico dell' imposta. Contemporaneamente si verifica una maggiore sopportabilità del carico dell' imposta delle unità della merce tassata e una minore della merce non tassata.

Per la traslazione obliqua regressiva non occorrono tante qualificazioni. Il fenomeno è simile per molti rlspetti alla traslazione verticale regressiva e può sempre verificarsi quando il consumatore è inci-

so direttamente o per traslazione. Come per tutte le incisioni sul produttore, e quindi per la traslazione regressiva verticale e obliqua, può dirsi che vi è maggiore probabililà di pagamento definitivo per parte del produttore quando questi gode di un soprarredito o quando, in qualsiasi modo, ha interesse che non si riduca la quantità domandata del bene prodotto. Non è necessario che la traslazione regressiva obliqua avvenga per una sola merce; è possibile che vi sia una vera diffusione della incidenza dell' imposta fra molti produttori che risentono così di meno il carico del tributo, essendo questo ripartito in un campo di industrie più esteso; e fra le tante produzioni colpite ci potrebbe anche essere quella verticale. In questo caso è assai difficile scoprire la traslazione dell' imposta, perchè i decrementi di prezzo causati dal tributo sono minimi e spesso si verificano dopo una lunga pressione sopportata dal consumatore per la percussione dell' imposta; inoltre la incidenza dei singoli produttori non avviene contemporaneamente, perchè diverse sono le condlzioni dei singoli produttori e quindi il grado di resistenza ecc. Il contribuente, dunque, può sottoporsi a una pressione unica per ripercuotere il tributo sulla produzione di un solo consumo e può sottoporsi a più pressioni, contemporaneamente o successivamente, per trasferire le parti, in cui egli scinde il tributo, a più produttori di beni che egli consuma.

Ma anche quando si sottopone a pressioni contemporanee per operare la traslazione su più produttori, non è facile che ciò gli riesca per tutti, nè come dicevo poc' anzi, che gli riesca contemporaneamente per tutti quelli che restano incisi definitivamente; nè d' altra parte è facile che gli riesca di trasferire il tributo nella minura che si era proposto, o che la pressione, a cui si era sottoposto, lasciava supporre. Talora può avvenire che il consumatore riesca a trasferire l' imposta; ma per una parte maggiore o minore di quella che egli prevedeva; in quest' ultimo caso una parte degli scambi potrebbe essere sospesa, malgrado la traslazione avvenuta. La quota che il contribuente tenta di trasferire per ciascuna produzione dipende dalla pressione a cui è costretto a sottoporsi o si sottopone volontariamente per ogni bene che consuma. E la pressione a cui si sottopone è in proporzione inversa alla utilità relativa che ritrae dall' acquisto del bene. E' noto, infatti, che ogni subbietto economico cerca di ottenere la massima utilità relativa (1). La utilità relativa più piccola sarà quindi sacrificata o arrischiata a preferenza delle altre. E non è necessario che il contribuente abbia l' intenzione o la speranza di operare la traslazione obliqua. Il con-

(1) Per il concetto di utilità relativa si possono consultare, fra l' altro, le acute pagine che ne trattano, nei due citati volumi del prof. Graziani: Istituzioni di Economia Politica e Istituzioni di Scienza delle finanze.

sumatore può ridurre il consumo di una merce determinata senza pensare nemmeno lontanamente che vi possa essere una conseguente riduzione di prezzo. E del pari il produttore che sa che il consumatore non pensa nemmeno lontanamente a trasferire il tributo può trovare più conveniente per la sua intrapesa una riduzione del prezzo unitario del bene prodotto. Bisogna qui notare che sia la traslazione verticale regressiva come quella obliqua possono essere temporanee, perchè il valore corrente potrà essere assai diminuito dalla subitanea restrizione del consumo, mentre poi, a lungo andare, avendo la prevalenza il costo di produzione, il prezzo della merce può aumentare di nuovo.

E' utile, inoltre, ricordare come l' Intensità del bisogno passa in seconda linea innanzi all' utilità relativa. Lo rileva il prof. Graziani. « Se, infatti, dice, il preclaro economista, mentre l' intensità di un primo bisogno è espressa da 10, quella di un secondo da 8, la soddisfazione dell' uno esige l' applicazione di una ricchezza stimata come 5, quella dell' altro di una ricchezza stimata come 2, sarà preferita la seconda soddisfazione che offre una utilità relativa uguale a 8-2 ossia 6, alla prima che offre un' utilità relativa uguale a 10 - 2, ossia 5 » (1).

---

(1) Graziani. Istituzioni di scienza delle finanze Op. cit.. pag. 51.

Vediamo ora le conseguenze della più o meno lunga incidenza del contribuente; incidenza che egli deve sopportare, sia pure per un periodo di tempo brevissimo, prima di riuscire nel trasferimento del tributo (1). Il pagamento del tributo non muta i rapporti reciproci di utilità derivante dalle diverse applicazioni di ricchezza, se non si tien conto della merce tassata; mutano invece le relazioni di utilità dell' acquisto del bene tassato in confronto agli aquisti di tutti gli altri beni. Le conseguenze del pagamento del tributo possono tuttavia, come vedremo in seguito, mutare quei rapporti fra l' utilità dei vari scambi. Ma per ora prescindiamone.

Il pagamento del tributo muta anche i rapporti fra la capacità d' acquisto del contribuente ed i bisogni. Infatti il pagamento del tributo rappresenta una diminuzione della ricchezza di cui dispone il privato inciso; questa diminuzione di ricchezza è causa di un incremento del grado finale di utilità di essa. Ora se l' intensità dei bisogni è identica a quella anteriore all' imposta, cioè è identica l' utilità assoluta che il consumatore si prometteva di ritrarre prima e dopo l' imposta il contribuente sarebbe co-

(1) Bisogna tener presente, che nella traslazione verticale regressiva può non esservi nessuna incidenza, quando il contribuente sospende il consumo della merce tassata, ma nella traslazione obliqua l' incidenza, più o meno breve, v' è sempre.

stretto, per continuare gli scambi come prima, a dare in cambio di una ricchezza che è per lui uguale a quella che riceveva prima dell' imposta, una ricchezza che egli stima maggiore a quella che dava in cambio prima del pagamento del tributo. Supponiamo che un subbietto economico divida una ricchezza in 14 frazioni eguali e le distribuisca fra i vari beni A. B. C. D.

A.	B.	C.	D.
I	9	8	7
II	8	7	6
III	7	6	5
IV	6	5	
V	5		

(Si osservi il quadro a sinistra, in cui accanto all' ordine di distribuzione della ricchezza ceduta per l'acquisto dei vari beni, è segnata l' intensità dei vari bisogni). Supponiamo del pari che la frazione finale di ricchezza con cui soddisfa a un bisogno 5 valga per lui 4 $^1/_2$ sicchè l' ultimo scambio per ogni bene gli dia $^1/_2$ di utilità relativa. Se dopo l' applicazione dell' imposta il valore della frazione di ricchezza considerata sale sino a 5 $_1/^2$ divengono impossibili tutte le applicazioni di ricchezza, che soddisfano a un bisogno inferiore a 5 $^1/_2$ (1). Ora per le varie frazioni dei beni che soddisfano ai bisogni del contribuente, il subbietto economico cedeva prima dell' imposta una ricchezza, che necessariemente non poteva stimare più di 5 — poichè altrimenti non si sarebbe mai deciso a scambiarla

(1) Il Pantaleoni nella Teoria della Pressione tributaria - Roma 1887 - dice che un aumento di pressione tributaria porta all' abbandono degli scambi che soddisfano a bisogni meno intensi. Non tiene conto dell' utillità relativa,

con un bene che soddisfaceva a un bisogno 5 — e che anzi, per ipotesi, stimava soltanto 4 $^1/_2$, e riceveva in cambio delle ricchezze che stimava rispettivamente 9. 8. 7. 6. 5. 7. 6. 5. ecc.

Otteneva quindi un' utilità relativa di 4 $^1/_2$, 3 $^1/_2$, 2 $^1/_2$ 1 $^1/_2$, $^1/_2$, applicando le varie frazioni di ricchezza 4 $^1/_2$ allo scambio del primo bene; per il secondo otteneva una utilità relativa 3 $^1/_2$, 2 $^1/_2$, 1 $^1/_2$, $^1/_2$, per il terzo 2 $^1/_2$, 1 $^1/_2$ $^1/_2$. Dopo l' applicazione dell' imposta oltre a dover sospendere gli scambi che non sono più economici, deve sostenere la riduzione dell' utilità relativa che gli proveniva dagli scambi rimasti ancora economici per lui. E così l' utilità relativa scende rispettivamente per i vari scambi a 3 $^1/_2$, 2 $^1/_2$, 1 $^1/_2$, $^1/_2$; 2 $^1/_2$, 1 $^1/_2$, $^1/_2$; 1 $^1/_2$, $^1/_2$.

Dal che si puó concludere che successivamente all' imposta il contribuente si vede ridotta la rendita del consumatore non soltanto per i beni tassati, ma anche per quelli non tassati. Ma per la merce tassata la riduzione è più notevole (1).

Osserviamo come avviene la traslazione su uno o su parecchi produttori. E' noto che al margine di ogni applicazione di ricchezza l'utilità relativa dev'essere uguale. Ma perchè ciò avvenga sempre, le merci comprate dovrebbero essere sempre divisibili in quantità piccolissime. Ma questo non avviene sempre, sia

(1) E' per questo, come vedremo più avanti, che, coeteris paribus, il consumatore comincia la pressione della merce tassata.

perchè la divisione del bene ne annulla affatto il valore, sia perchè la divisione ne diminuisce il valore. Sarebbe il primo il caso di un tavolo per scrivere, che il produttore o il consumatore non dividerebbe mai in due pezzi, perchè dopo la scissione non avrebbe più alcun valore. Sarebbe il secondo il caso di una costruzione con un giardino annesso. La separazione della casa dal giardino potrebbe niminuire il valore della casa di due, di tre, quattro volte il valore del giardino, considerato a sè, senza aggiungere naturalmente nemmeno un centesimo al valore del giardino. E così in generale per tutte le merci divisibilissime, ma di cui occorre una determinata frazione per la soddisfazione di un bisogno. Al disotto di quella determinata unità il bene non è mai scindibile economicamente. E così una razione di carne, sufficiente a soddisfare a un primo bisogno dell' uomo, avrebbe un valore x: ma una metà di questa razione avrebbe un valore zero in qualche ipotesi, e in tutte le ipotesi un valore inferiore a 1|2 x.

Fatte queste premesse, torniamo alla traslazione.

Supponiamo che un individuo divida la sua ricchezza in sedici frazioni. Egli ne disporrà quindici come nel seguente quadro

	A.	B.	C.
I	10	9	8
II	9	8	7
III	8	7	6
IV	7	6	5
V	6	5	
VI	5		

ottenendo al margine degli scambi di ciascun bene la stessa utilità relativa *3*. Ma a questo punto le frazioni di ricchezza di cui egli dispone non sono finite; gli resta ancora una frazione di ricchezza. Supponiamo che l'applicazione della ricchezza gli frutti una utilità re-

lativa *2* per ogni bene e che egli debba scegliere se vuole acquistare A o B o C.

Se le ricchezze A, B e C fossero divisibili, come si suppone che sia la sua ricchezza (che può essere, per es., moneta) egli può dividere la sua ricchezza nel caso considerato in 3 frazioni e comprare 3 diverse porzioni dei beni ottenendo nel complesso una utilità relativa non inferiore a *2*. Ma questo non avviene che raramente; perchè nel caso già abbastanza difficile che una ricchezza fosse economicamente divisibile, non lo sarebbero tutte le altre, sicchè se il subbietto economico volesse dividere nel modo considerato la frazione di ricchezza rimastagli, ne otterrebbe nel complesso una utilità relativa inferiore a quella che avrebbe ottenuta acquistando un solo bene. Il subbietto economico dovrà quindi scegliere una delle diverse applicazioni possibili di ricchezza ed in questa otterrà un' utilità relativa 2. In questo caso la prima pressione a cui si sottopone il contribuente è quella che si riferisce allo scambio che gli dà l' utilità relativa più piccola uguale a *2*; ed è possibile che vi sia una unica traslazione obliqua. Se invece le frazioni disponibili dopo la quindicesima fossero *2*, la traslazione sarebbe tentata, prima di ogni cosa, per i due diversi consumi che si riferissero a quei due scambi; e così se fossero 3, 4, 5, ecc. A questo punto è bene rilevare quello che ho solamente ascennato più avanti, come cioè può variare il rapporto delle utilità dei vari

scambi dopo l' applicazione dell' imposta. Infatti, dopo la diminuzione di utilità relativa che abbiamo visto vi sarà un' incremento di utilità per alcuni scambi o per tutti o per uno solo. L' utilità relativa di cui gode il consumatore aumenta per gli scambi col produttore e coi produttori, che hanno ceduto alla pressione dei consumatori, in confronto agli scambi con i produttori che non hanno voluto lasciarsi incidere dall' imposta o, comunque, non hanno voluto diminuire il prezzo dei beni da loro prodotti. I rapporti delle utilità dei vari scambi variano quando i produttori incisi non sono tutti i produttori del mercato o quando non sono incisi egualmente in proporzione alla pressione a cui si era sottoposto il contribuente. Tuttavia anche quando tutti i produttori siano incisi in modo che i rapporti di utilità dei vari scambi rimangono immutati, v' è sempre un periodo temporaneo in cui si manifesta una certa variazione dei detti rapporti; periodo che è quello anteriore al ristabilimento dell' equilibrio, quando cioè soltanto uno o parecchi, ma non tutti quei produttori che debbono restare incisi definitivamente dall' imposta, hanno ceduto alla pressione dei contribuenti. In questi casi il consumo della merce o delle merci incise obliquamente aumenterà in modo più che proporzionale alla diminuzione del prezzo; e il produttore potrà in questo caso ricompensarsi, sia pure parzialmente, della perdita subita. E del pari per gli altri produttori la diminuzione del

consumo sarà piú che proporzionale alla quota d' imposta che il consumatore vorrebbe che pagassero e ch' essi non pagano. Ma questi effetti si possono avere, in diverso modo, sia quando la traslazione avviene su una parte delle industria sia quando avviene su tutte; ne è causa la impossibilità di dividere economicamente la ricchezza in qnantità assai piccole.

Supponiamo che un subbietto economico, dovendo scegliere fra l' acquisto di una frazione di un bene α e l' acquisto di due frazioni della merce β — che procurano rispettivamente l' utilità relativa 4 e 3 $^3/_4$ — scelga l' acquisto della merce α. E' possibile che dopo l' applicazione dell' imposta il contribuente acquisti mezza frazione di α se questa si può scindere economicamente; ma mezza frazione di α gli procura una utilità relativa uguale a 1 $^1/_2$ mentre una frazione di β gli procura una utilità relativa uguale a 1 $^7/_8$. Se egli acquisterà una frazione di β, si ha in questo caso una diminuzione del consumo di un bene, più che proporzionale all' incremento dell' utilità finale della ricchezza posseduta.

Queste pressioni a cui si sottopongono i contribuenti e che abbiamo indagato sin' ora, sono dovute al fatto che dopo l' imposta non sono più convenienti degli scambi che prima lo erano. Ma il contribuente può troncare gli scambi non solo basandosi sul calcolo dell' utilità relativa conseguita ma anche tenendo conto d' altri elementi. Cosi potrebbe benissimo venire scelta

per la pressione la produzione di un bene il cui acquisto desse al contribuente un' utilità relativa maggiore di qnella conseguita con gli altri scambi. La prima pressione può essere considerata dai produttori come una pressione a cui si sottomettono i consumatori per ripercuotere il tributo; ma la pressione è in quel caso involontaria e spesso i consumatori non hanno nemmeno la più lontana speranza di trasferire l' imposta. Alla seconda pressione, invece, i consumatori si sottopongono volontariamente. E bisogna pure rilevare che in pratica la pressione involontaria è la più comune non essendo organizzati i consumatori per una pressione volontaria. A questo si potrà giungere quando i consumatori costituiranno dei potenti sindacati che esercitino una grande autorità sui singoli componenti di modo che una decisione del sindacato sia messa in atto, a costo di qualsiasi sacrifizio, dai consumatori singoli. I contribuenti cercheranno in questo caso quali industrie sono meno atte a resistere alla loro pressione, quelle cioè che con più facilità saranno costrette ad addossarsi il carico del tributo. Fra le varie industrie, giudicate di eguale resistenza rispetto al loro scopo, scieglieranno quella o quelle che danno loro un' utilità relativa minore; perchè la pressione è in questo caso una perdita netta dell' utilità differenziale che essi ritraevano dallo scambio, e quanto più piccola è l' utilità relativa che essi ritraevano dallo scambio tanto minore è la sensazione

penosa inerente alla pressione della percussione del tributo. E così a parità di utilità relativa saranno scelte le industrie più deboli, perchè quanto meno resiste il produttore tanto più presto finirà la pressione a cui si sottopongono i consumatori per la percussione e perciò tanto più piccola è la quantità di utilità relativa che essi perdono complessivamente. Quanto prima avviene la completa traslazione del tributo tanto meglio è naturalmente, per il contribuente che si deve sottoporre a una pressione minore, e deve subire una minore incidenza. Quanto più piccolo è il numero dei produttori incisi, tanto peggio è per essi se dovranno ripartirsi tutto il carico dell' imposta.

Diciamo della traslazione obliqua in caso di monopolio. Evidentemente la traslazione obliqua regressiva, come quella verticale, può essere qualche volta avvantaggiata dal fatto che l'industria, colpita nel consumo, produce la ricchezza in sistema di monopolio. Perchè spesso il monopolista che gode di un soprareddito di monopolio resiste meno, si dimostra cioè più debole nella lotta, del produttore che vende a prezzo di costo al momento dell' applicazione del tributo e per il quale si tratta spesso di far vivere la sua intrapresa o di vederla fallire miseramente. E inoltre nel caso di monopolio il produttore ha già sfruttato più che era possibile, per il suo tornaconto, il mercato. Vediamo come invece può avvenire la traslazione obliqua progressiva, poichè per la traslazione obliqua re-

gressiva in caso di monopolio non occorrono qualificazioni essendo in tutto simile alla traslazione verticale. Se i beni prodotti non hanno i costi congiunti in sistema di monopolio non è mai possibile la traslazione obliqua progressiva. Infatti, se l' intraprenditore produce due merci disgiunte, egli prima dell' imposta si regola in modo che il prezzo o la quantità offerta gli diano il massimo guadagno netto per ogni singola merce. All' applicazione dell' imposta non può mai quindi convenire a lui di aumentare il prezzo per la merce non tassata. Può tentare soltanto una traslazione verticale. Se i prodotti sono congiunti egli dovrà in tutti i casi diffondere la traslazione dell' imposta fra i vari beni congiunti, operando comtemporaneamente una traslazione verticale ed una o più traslazioni oblique e dando luogo così a quel fenomeno che abbiamo detto traslazione composta — a meno che non giudichi più opportuno di lasciarsi incidere dall' imposta —. Il produttore monopolista di beni a costi congiunti che non può a suo arbitrio variare l' offerta delle singole merci, perchè le quantità dei beni congiunti sono interdipendenti, e alla variazione della quantità di un prodotto ne corrisponde un' altra per l'altro prodotto se i prodotti sono due (1), si sa-

(1) Dico di due prodotti a costi congiunti: il lettore può applicare il medesimo ragionamento al caso in cui i prodotti siano 3, 4, 5, 6. ecc.

rà arrestato al prezzo-limite della convenienza economica, al prezzo cioè che gli dia il massimo provento netto e che quindi al minimo incremento farebbe diminuire il suo reddito.

In caso di monopolio, se anche la domanda è rigida, il monopolista avrà già sfruttata questa circostanza, perchè egli non aumenterà più il prezzo soltanto quando pensa che la riduzione conseguente della domanda sarebbe tale da apportargli una diminuzione del provento netto malgrado l'incremento di prezzo. Nella ipotesi di libera concorrenza il fenomeno è diverso, perchè il prezzo si può arrestare molto prima di giungere al limite della domanda, talchè in quelle condizioni un aumento anche considerevole di prezzo può portare in alcuni casi diminuzioni insensibili di domanda. Ora mentre nell'ipotesi di libera competizione tra i produttori, l'imposta può essere trasferita con un'unica traslazione obliqua, nell'ipotesi del monopolio questo fatto è difficilissimo. Se il produttore monopolista non avrà interesse di distruggere una parte della merce tassata, egli dividerà l'imposta a seconda dell'elasticità della domanda dei due beni, in modo da sopportare la minore perdita possibile. Il produttore monopolista tenterà anche, come il produttore in condizioni di libera concorrenza, di trasformate gl' impieghi della sua intrapresa in modo da dare più incremento alla merce non tassata. E al produtrore monopolista può, anche nel caso dei costi con-

giunti, convenire ciò che nel caso di libera concorcorrenza non conviene mai. Può cioè convenirgli di distruggere una parte della merce tassata (1). Certo questo avviene anche quando i costi sono divisi, ma i fenomeni identici per un riflesso sono diversi per un altro riflesso. Perchè nel caso di costi divisi, a meno che non si tratti di condizioni eccezionali, il monopolista può essere costretto per un periodo di tempo brevissimo a quella distruzione. E questo perchè egli può modificare la quantità offerta di una sola merce a suo arbitrio. Soltanto nel caso di costi decrescenti potrebbe convenire, in determinate condizioni, al monopolista di distruggere una parte della merce per un periodo lungo di tempo. Al monopolista produttore di beni a costi congiunti può invece convenire di distruggere sistematicamente una parte della merce.

Egli deve continuare a produrre la merce tassata per poi distruggerla, perchè la produzione sino al punto-limite della congiunzione dei costi di quella data merce, è condizione alla produzione di una o più merci di cui non gli conviene di ridurre la quantità offerta. Questa distruzione di merci sarà breve relativameute se egli avrà modo di modificare la sua

(1) In condizioni di libera concorrenza il produttore può distruggere la sua merce quando questa non ha valore ma non ne distrugge mai *una parte*, sibbene tutta.

intrapresa in modo da dare meno incremento alla produzione della merce tassata. La distruzione può essere invece duratura e sistematica se non ha la possibilità di trastormare la sua intrapresa. Quando l'intraprenditore distrugge una parte della merce tassata, la traslazione dell' imposta può avvenire soltanto per la via verticale. E così può avvenire per la sola via verticale quando, come anche nella libera concorrenza, operando la trastormazione, riesce a dare minore incremento alla produzione della merce tassata e maggiore all' altra.

Ho accennato avanti ad una traslazione verticale complessa e ad una traslazione obliqua complessa. Questi fenomeni restano ora chiariti, essendo già chiariti i fenomeni singoli di cui si compongono. Voglio però notare due casi speciali di traslazione orizzontale complessa. E' facile che avvenga una traslazione complessa orizzontale quando si tratta di un' imposta applicata su beni complementari.

Vediamo ciò che dice in proposito il Prof. Seligman nel suo pregevolissimo volume:

« The shifting and incidence of taxation » (1). Dice il prof. Seligman: « Il prezzo delle merci complementari deve elevarsi molto più alto di ciò che sarebbe il caso per una merce ordinaria, prima che il compratore sia indotto ad accettare un sostituto.

(1) Tradotto nella V. serie della Biblioteca dell'Economista.

Nel caso in cui un tributo è imposto su una o due o più merci complementari, mentre l'altra ne è esente, noi ci avviciniamo molto alle condizioni di riigidità della domanda ».

Si può riconoscere al Seligman « che il prezzo delle merci complementari deve elevarsi.., più in alto di ciò che sarebbe il caso per una merce ordinaria » ma non che debba « elevarsi *molto* più in alto ». Discutendo il Seligman del fenomeno in linea generale, l'affermazione non sembra esatta. Infatti, il doversi elevare molto o poco il prezzo delle merci complementari, in confronto del prezzo delle merci ordinarie perchè il compratore accetti un sostituto, mi sembra che dipenda — coeteris paribus — dal rapporto che corre fra il costo delle singole merci complementari prese a una a una e il costo complessivo delle altre merci complementari. E questo rapporto può essere così diverso che un aumento di prezzo notevolissimo df una merce complementare può non causare alcuna riduzione di domanda, mentre un aumento lievissimo di prezzo di un' altra merce può causare una diminuzione notevolissima di domanda. Per fare un esempio, si può citare il caso in cui il rapporto del costo di quella merce in confronto a quello complessivo delle altre complementari sia di 10 a 100 o da 1 a 100. O il caso in cui sia di 100 a 10, o di 100 a 5, ecc. La seconda affermazione del prof. Seligman ci appare subito, dopo quanto abbiamo detto, egualmente errata

nella tesi generale; perchè se il tributo « è imposto su una o due o più merci complementari, mentre l'altra è esente », ci possiamo avvicinare « molto alle condizioni di rigidità della domanda » e ci possiamo avvicinare anche alle condizioni di elasticità della domanda. Tutto dipende dal rapporto che corre fra il costo della merce esentata dall'imposta e il costo complessivo delle altre merci complementari tassate (1).

Il Seligman che nella seconda edizione del suo pregevolissimo libro affermava ; " un' imposta su una o due merci complementari tenderà... ad essere trasferita interamente sul consumatore " (2), più correttamente, nella terza edizione, dice che «l' imposta di uno dei due beni complementari tende a ripercuotersi a un grado più elevato sul consumatore (3). Ma i ragionamenti precedenti che ho esposto e sui quali si basa questa vaga conclusione, viziano anche questa, per quanto essa sia esattissima presa a parte.

L' Edgeworth, inoltre, rileva che " un' imposta su una delle due merci complementari innalzerà il prezzo di quella colpita e abbasserà il prezzo di quella non colpita " (4). Ed anche il Seligman nella III edizione

(1) Immaginando eguali le altre condizioni.

(2) Seligman. The shifting and incidence of taxation III edizione.

(3) Seligman op. cit. III edizione 1910.

(4) Edgeworth op. cit.

del suo volume sull' incidenza delle imposte aggiunge che " è interessante osservare che l' imposta su uno dei due beni complementari eleverà il suo prezzo, ma tenderà ad abbassare il prezzo dell' altro bene " (1).

Queste rilievi, se lasciano a desiderare un poco per l' esattezza sono tuttavia interessanti. Ma i due economisti non hanno compreso però che trattasi in questo caso di un fenomeno di traslazione complessa poichè mancavano loro i concetti fondamentali di una teoria completa dell' incidenza delle imposte.

Infatti, essi fanno un fascio di due fenomeni differenti: la diminuzione del prezzo di un bene complementare e l' aumento del prezzo di un bene rivale.

Nel primo caso ci troviamo invece innanzi a un caso di traslazione obliqua regressiva preceduta da nna traslazione progressiva (traslazione orizzontale complessa), mentre nel secondo caso ci troviamo semplicemente innanzi ad una pressione dell' imposta o, più precisamente innanzi a un fenomeno di pressione della evasione del tributo.

Poichè ho accennato più sopra all' esattezza dei ragionamenti del Seligman e dell' Edgeworth aggiungo che non mi sembra logico escludere la possibilità di un' incidenza sul produttore come essi fanno quando affermano che un' imposta su un bene complementare innnalzerà il suo prezzo.

---

(1) Seligman op. cit.

Inoltre essi non avvertono che sia la diminuzione del prezzo dei beni complementari non tassati che l' aumento di prezzo dei beni rivali non tassati, possono essere fenomeni assolutamente temporanei, o che per lo meno l' aumento o la diminuzione del prezzo possono venire ridotti per l' azione delle forze economiche d' equilibrio.

Il che, d'altronde, apparirà più chiaro dalla discussione generale che faremo in seguito sui fenomeni di traslazione e di pressione delle imposte.

Inoltre la diminuzione del prezzo o l' aumento nei due casi, non hanno quel carattere di necessità assoluta che i due insigni scrittori sembrano attribuirvi.

L' Edgeworth per es. dice: "la domanda di due prodotti può chiamarsi *complementare* quando un aumento nel prezzo di uno è seguito da una diminuzione nel prezzo dell' altro, *rivale* quando un aumento nel prezzo di uno è seguito da un aumento del prezzo dell' altro „ (1).

Ma per il primo fenomeno può avvenire benissimo che un aumento di prezzo di un bene, essendo rigida la sua domanda, non sia seguito da nessuna diminuzione del consumo dei beni complementari e quindi la diminuzione del prezzo non avviene in questo caso.

---

(1) E. Edgeworth, op. cit.

Inoltre i produttori del bene complementare possono aver previsto l'imposta diminuendo a tempo le dimensioni delle loro intrapese, in modo da non lasciarsi incidere dal tributo. E quando l' offerta è assai elastica ciò può riuscire anche dopo che l'imposta fu applicata.

E per il secondo fenomeno è possibile che i produttori del bene rivale non tassato, prevedendo l' applicazione dell' imposta, o anche dopo l' applicazione del tributo, quando la prossima imposizione non era stata prevista da loro, riescano, ognuno prevedendo l' aumento di costo del bene, ad aumentare la produzione. Con che si potrebbe ancora avere un prezzo maggiore di prima, ma si potrebbe avere un prezzo uguale od anche minore di prima.

Può essere rigida la domanda del bene in rapporto alla quota d' imposta che si considera. Nel qual caso nessun aumento di prezzo vi sarebbe nell' altro bene rivale.

Inoltre spesso dei beni rivali, sono usati insieme per diversi usi dai medesimi consumatori.

Ora è possibile che pur avendosi una riduzione di consumo del bene tassato, non si abbia nessun aumento di consumo del bene non tassato.

Consideriamo per es. che si abbia il gas per la cucina e l'energia elettrica per il riscaldamento e per illuminazione.

Ora un' imposta sul gas avrebbe probabilmente

per conseguenza un aumento di consumo dell'energia elettrica per la cucina. Ma se quei consumatori che ancora ritengono conveniente il gas, pagano l'imposta sottraendone l'ammontare al consumo dell'energia elettrica facendo maggiore economia nel riscaldamento e nell'illuminazione, l'aumento di consumo e la diminuzione si possono equilibrare di nuovo in modo che non si abbia nessun aumento di prezzo del bene rivale non tassato come conseguenza dell'aumento di prezzo del bene rivale tassato.

E come potrebbe ancora esservi un aumento di prezzo del bene non tassato così potrebbe anche esservi una diminuzione.

Fatte queste premesse, ritorniamo alla traslazione complessa. Immaginiamo che si applichi un' imposta su un bene x la cui domanda è complementare con quella di un bene y. Supponiamo inoltre che per l'entità dell' imposta e per la merce a cui si applica, le condizioni della domanda si presentino elastiche. In questo caso è facile come io diceva, non la incisione diretta dell'imposta su un produttore, ma due incisioni una diretta e un' altra per traslazione obliqua su tutti e due i produttori; è un caso speciale di traslazione orizzontale complessa. Supponiamo infatti che il produttore della merce tassata aumenti il prezzo per trasferire l'imposta; il consumatore diminuisce in conseguenza il consumo della merce tassata sottoponendosi ad una pressione, ma deve pure diminuire

il consumo della merce non tassata, sottoponendosi a un'altra pressione.

Se i due produttori hanno interesse di non ridurre la quantità offerta, dovranno ridurre ambedue il prezzo, e così il consumatore percusso ritorce una parte del tributo su un produttore e ne trasferisce un'altra sull'altro produttore. E certo la traslazione puó essere solamente parziale. L' incidenza dell'imposta si puó diffondere fra i due produttori in proporzione del pericolo che una diminuzione di domanda rappresenta per la produzione delle singole merci.

La traslazione complessa nei beni complementari può naturalmente avvenire anche quando il primo movimento dell' imposta (traslazione progressiva) è obliquo.

Quando l' imposta è applicata direttamente sul consumo di una merce complementare può aversi un fenomeno di traslazione composta.

Ora voglio considerare un altro fenomeno speciale di traslazione orizzontale complessa, come dissi più avanti. Questo fenomeno di traslazione può essere anche considerato ma soltanto da un punto di vista pratico, come una ritorsione della traslazione o una reversione dell' incidenza. E deriva dal fatto che un singolo imprenditore produce due o più merci a costi congiunti e dal fatto che un consumatore compra merci differenti dallo stesso imprenditore.

Si supponga un'imposta applicata su una merce

qualsiasi *a* che si produce a costo congiunto con un'altra merce *b*. Se il produttore considera che la domanda della merce *a* è molto elastica mentre la domanda della merce *b* è rigida, tenterà di trasferire obliquamente l'imposta. Supponiamo che vi riesca. Ora è possibile che il consumatore il quale si vede diminuita la sua capacità d'acquisto, sottoponendosi a una pressione sufficiente, riesca a trasferire il tributo sulla produzione della merce *a*. Se avviene questo giro dell'imposta, il produttore, che trasferisce obliquamente il tributo, viene di nuovo colpito dal medesimo tributo che lo incide obliquamente. Questo fenomeno può essere detto *circolazione chiusa dell'imposta*, e può anche avvenire quando la traslazione iniziale è regressiva. Ho parlato s in'ora di un movimento verticale-obliquo e obliquo-obliquo dell'imposta, ma vi sono dei movimenti più complessi dell'imposta, perchè al secondo movimento semplice può seguire un terzo, un quarto, un quinto ecc. e si possono avere molteplici combinazioni di movimenti di traslazione. Ad esempio, l'imposta *a* applicata sul produttore P, può essere trasferita al consumatore C, mediante una traslazione verticale; il consumatore C la trasferisce mediante un processo di traslazione obliqua a P^2 e P^2 la trasferisce a C_2, e C^2 a P^3, e P_3 a C_3 e C_3 a P_4 e P_4 a C_4.

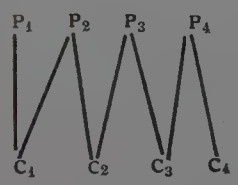

Fig. 10

Certo, se la traslazione è completa sino in fine, l'imposta al punto C^4 deve comparire aumentata di tutti gli interessi che hanno dovuto pagare quelli che hanno anticipata la somma: ma può incidere parzialmente i singoli agenti economici attraverso cui circola il tributo e come ho già rilevato avanti il solo pagamento definitivo degli interessi significa che v'è un'incidenza parziale. Indubbiamente tutti questi fenomeni possibili, ma tanto complessi, si sottraggono ad ogni indagine induttiva. E si possono immaginare e qualificare possibili nella realtà economica tutti i possibili intrecci teoretici del tributo, purchè si tengano presenti le condizioni che causano e permettono il verificarsi dei singoli fenomeni semplici di traslazione verticale e obliqua progressiva e regressiva.

Bisogna rilevare a questo punto come la traslazione verticale possa avvenire soltanto nel primo giro, sia pure completo, dal produttore di una merce al suo consumatore. Negli altri movimenti successivi dell'imposta, a meno che non vi sia una ritorsione della traslazione o una reversione dell'incidenza, la traslazione è obliqua. E' necessario ora distinguere fra di loro questi fenomeni così vari e così diversamente complessi. Chiameremo progressiva o regressiva la traslazione complessa a seconda che il movimento iniziale dell'imposta è progressivo o regressivo. Chiameremo poi la traslazione *orizzontale progressiva complessa di 1°, 2°, 3°, 4° grado* a seconda che

i movimenti progressivi dell'imposta sono 1, 2, 3, 4. Chiameremo del pari *di 1° 2° 3° 4° grado* la traslazione regressiva a seconda del numero dei movimenti regressivi dell' imposta. La traslazione obliqua complessa, essendo assai meno semplice della traslazione orizzontale, sarà detta *di 1° 2° 3° 4° grado* a seconda che i movimenti progressivi dell' imposta sono 2. 3. 4. 5. Le figure 10 e 11 ci danno un esempio di traslazione progressiva orizzontale complessa di 2 grado e un esempio di traslazione progressiva obliqua complessa di 2° grado.

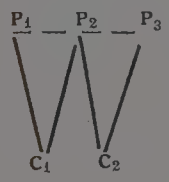

Fig. 11

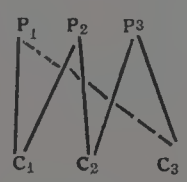

Fig. 12

CAP. III.

La traslazione delle imposte e la trasformazione degli impieghi d'intrapresa.

La traslazione delle imposte è strettamente connessa con la trasformazione degl' impieghi d' intratrapresa. Indubbiamente la possibibilità di trasformare i suoi impieghi dà all' intraprenditore un' arma efficacissima per difendersi contro una minacciata incidenza diretta o per traslazione verticale e obliqua. Quando pure, in queste condizioni, i consumatori potessero, senza grandi sacrifici, ridurre la quantità domandata della merce, ciò non impressionerebbe eccessivamente quell' imprenditore che ha facoltà di trasferirsi verso industrie più redditizie ; e i consumatori in questo caso debbono scegliere tra due vie più o meno irte di spine : o rinunziare al consumo della merce o acquistarla ad un prezzo in cui sia inclusa tutta, o quasi, la nuova spesa che l' intraprenditore, il venditore o il rivenditore debbono sostenere. E per quanto la trasformazione rappresenti quasi sempre un

costo, è però probabile che in questo caso — di trasformazione agevole — il maggior danneggiato dall' imposta sia il consumatore. A meno che fra l' utilità dello scambio abbandonato (1) e l' utilità dello scambio preferito dopo l' imposta non vi sia che una piccola differenza. Quando invece la trasformazione degli impieghi d' intrapresa è impossibile o difficile e assai costosa, se i consumatori non vogliono assolutamente addossarsi il carico dell' imposta, l' intraprenditore, colpito dal tributo, deve rassegnarsi e sopportare l' incidenza dell' imposta continuando l' esercizio della produzione con una remunerazione inferiore a quella precedente il tributo. I capitali immobilizzati lo costringeranno a lavorare anche con una remunerazione inferiore alla normale e qualche volta anche senza alcuna remunerazione (2). Perchè pur non godendo dei profitti che normalmente spetterebbero alla sua attività produttiva, percepirà almeno gl' interessi del capitale investito e ciò può allontanare il fallimento dell'intrapresa e può salvarla, se i tempi migliori non tardano a venire. Il consumatore dunque, per un dato periodo di tempo, consumerà, in queste

(1) S' intende parlare dell' utilità relativa dello scambio prima del tributo.

(2) Riguardo alla questione del minimo profitto vedi A. Graziani " Istituzioni di Ec. Pol. „ e la bellissima esposizione di A. Fraccacreta " Trasformazione degi' impieghi d' intrapresa „ pag. 143-169.

condizioni, la merce colpita dal tributo senza sopportare l' onere dell' imposta. Ma ciò vale solo per un breve periodo di tempo.

In un periodo più lungo di tempo l' incidenza dell' imposta sul consumatore si può avere egualmente malgrado la impossibilità di trasformazione (1) e si può avere per molteplici cause, che però tutte possono essere considerate come effetti — così pure, è ovvio, la trasformazione — di una causa più generale: *lo scarso rendimento dei capitali applicati nell' industria in cui i profitti sono diminuiti dall' incidenza del tributo sul produttore* (2). Anzitutto, quando non deve essere molto notevole la riduzione dell' offerta perchè avvenga la traslazione, può bastare a questo scopo la diminuzione della quantità offerta derivante dal fallimento delle industrie marginali. E certo non sempre vi sono delle imprese destinate a fallire ad ogni riduzione di profitti, ma vi

(1) La questione è trattata egregiamente dal prof. Seligman e da altri illustri scrittori. Ed è anzi uno dei pochi argomenti della teoria generale dell' incidenza - trattati sin' oggi in modo preciso ed esauriente.

(2) Incidenza diretta o per traslazione verticale e obliqua. Tenere presente che il principio della possibile incidenza del tributo su merci non tassate, considerato nella teoria della *traslazione obliqua* costringe a considerare il problema della possibilità e impossibilità della trasformazione anche per le industrie non colpite direttamente dal fisco.

sono spesso le industrie pericolanti per le quali ogni lieve disagio aggiunto può essere il colpo di grazia. Il fallimento delle industrie pericolanti può essere così notevole da portare ad una grande riduzione di offerta. Riduzione di offerta che può rendere possibile la traslazione anche quando una piccola parte dei consumatori è disposta a pagare l' imposta. Inoltre è difficile che vengano rinnovati i capitali fissi logorati. L' offerta può diminuire anche per questo riflesso. E d' altra parte la diminuzione del credito degli intraprenditori più disagiati, aggiungendosi alla riduzione dei loro profitti, può impedire a quei produttori di curare e far lavorare economicamente le loro intraprese, riducendo così la produttività dei fattori di produzione impiegati in quell' industria. Anche da questa parte quindi si ha una riduzione di offerta con una conseguente traslazione o reversione dell' incidenza sui consumatori. Ma senza scendere in maggiori particolari si può dire, in linea generale, che diminuisce la quantità offerta, perchè l' afflusso del risparmio nell' industria disagiata muta direzione seguendo vie più remunerative. Perchè quando l' incidenza dell' imposta sui produttori diminuisce il saggio dei profitti e a questa diminuzione si aggiunge il fenomeno allarmante dei fallimenti più o meno numerosi, allora la corrente del capitale disponibile in cerca dell' impiego remunerativo e sicuro cambia direzione preferendo quelle industrie in cui i produttori non

sono incisi dall' imposta o che. in linea generale, sono più redditizie e più sicure.

Concludendo, non è assolutamente necessario, perchè avvenga la traslazione, che sia possibile la trasformazione degl' impieghi d' intrapresa. L' equilibrio della produzione che l' imposta turba si può ristabilire per altre vie. Come ha dimostrato un illustre economista, la trasformazione degl' impieghi d' intrapresa non è il mezzo più importante e più facile per il ristabilimento dell' equilibrio (1), Il prof. Angelo Fraccacreta, in un suo importante ed ampio volume, dimostra brillantemente che " il mezzo più generale attraverso il quale si concreta la tendenza al pareggiamento dei profitti.... è rappresentato dai nuovi investimenti del risparmio, che si dirige verso gl' impieghi che, in un certo momento, offrono più alti redditi » (2) ".... l' effetto è quindi lo stesso che si avrebbe per il trasferimento di una massa d' imprenditori dall' uno all' altro ramo d' industria. In quelli a bassi profitti diminuisce il volume della produzione, diminuisce l' offerta del prodotto e si illanguidisce la concorrenza; nell' altro ramo a redditi più alti si verificano le condizioni opposte. Conseguenza: là un

(1) Angelo Fraccacreta - La trasformazione degl' impieghi d' intrapesa - Napoli 1920; E' il libro più profondo e più esauriente in materia.

(2) A. Fraccacreta - op. cit. pag. 428.

movimento di rialzo dei profitti, qui un movimento di discesa „ (1). E il prof. Fraccacreta rileva, come oltre alla funzione di « investimento nella creazione di nuove intraprese o nell'ampliamento di intraprese, oltre alla funzione di risparmio sotto forma di capitale fluttuante, in un terzo modo il risparmio può esercitare un'azione equilibratrice sulle divergenze dei profitti fra industrie : con l' investimento cioè nell' acquisto di intraprese di un' industria a redditi respressi. Tali intraprese sono deprezzate in ragione del loro scarso rendimento e il nuovo intraprenditore troverà il suo tornaconto nell' acquisto, perchè il reddito dell' esercizio dovrà compensare un capitale notevolmente minore di quello investito dal precedente investitore „ (2). Con ciò non si esclude l' azione e la possibilità della trasformazione degl' impieghi d' intrapresa; soltanto la trasformazione si ammette in via subordinata e come mezzo secondario al livellamento dei profitti (3). Così mi sembra abbastanza chiarito il fenomeno studiato. A proposito del tributo bisogna aggiungere che nel caso delle industrie deprezzate per l' incidenza della imposta sui produttori ci troviamo di fronte ad un fenomeno di capitalizzazione del tributo.

---

(1) Angelo Fraccacreta op. cit. pag. 429.

(2) Angelo Fraccacreta op. cit. pag. 429-430.

(3) A. Fraccacreta op. cit. Questa e le altre conclusioni a cui arriva l'illustre economista appaiono decisive per la grande quantità di fatti economici studiati e analizzati e per l'acume con cui le indagini sono condotte a termine.

CAP. IV.

Di un sopra-reddito e di un sovrappiù differenziale d' imposizione.

Quando si applica un' imposta sulla produzione di un bene, i produttori che portano sul mercato beni, prodotti quando ancora l' imposta non li aveva colpiti, godono di un soprareddito. E' questo un rilievo che fanno egregiamente il Pantaleoni e il Seligman, nei loro acutissimi scritti sulla traslazione dei tributi. Prima però e più diffusamente il Pantaleoni (1). Dice il Prof. Pantaleoni che il sopra-reddito si verifica sempre, sia che l'imposta incida sul produttore sia

---

(1) " In seguito ad un aumento del costo di riproduzione avremo in primo luogo da constatare che sono scemati i profitti per l'ammontare dell' imposta per tutti quei produttori dopo la percussione dell' imposta, mentre quei produttori, i quali sono in grado di portare sul mercato prodotti fatti ancora al costo precedente e serbati approfittando della differenza in meno fra il costo vecchio e il nuovo, realizzeranno un sopra-reddito il quale durerà finchè durerà la loro provvisione „ Pantaleoni op. cit. pag. 110. Vedi anche il pregevole cit. libro del Seligman.

che venga traslata sul consumatore. Osserva anche il Pantaleoni che quei medesimi produttori che godono di un determinato sopra-reddito temporaneo « avrebbero considerato come perdita per loro la differenza del costo con cui hanno prodotto e il costo di altri qualora il costo di riproduzione fosse minore del costo effettivo a passato » (1). Ma in seguito soggiunge : « la perdita e il lucro, temporanei, entrambi, perchè duraturi solamente in ragione della provvisione, non hanno niente a che fare con la traslazione delle imposte ed avvengono ugualmente che l' imposta sia incisa dove ha percusso oppure venga trasferita » (2). Ora io sono costretto a dissentire su questo punto dall' illustre economista, poichè mi sembra che la perdita o il lucro hanno tanto a che fare con la traslazione delle imposte che il loro carattere varia a secondo che l' imposta incide sul produttore o è trasferita.

Così possono distinguersi due diversi *sopra redditi d' imposizione:* il *sopra-reddito di traslazione* e il *sopra-reddito d' incidenza.* Infatti nel caso di incidenza dell' imposta il sopra-reddito consiste sempre in una parte del profitto anteriore all' imposta che aggiunta alla restante parte consente all' imprenditore

(1) Pantaleoni op. cit. pag. 112.
(2) Pantaleoni op. cit. pag. 112.

di conseguire (1) un profitto uguale a quello che percepiva prima dell' imposta. Nel caso di traslazione dell' imposta il sopra-reddito consiste sempre in un incremento temporaneo del saggio del profitto anteriore all' imposta. Nel secondo caso dunque, abbiamo un incremento temporaneo di reddito, nel primo caso nessun incremento. E a me sembra che, essendo costanti queste differenze si debba pure riconoscere che in un caso il sopra-reddito è costituito in quel dato modo perchè c' è la traslazione del tributo, e che nell' altro il sopra-reddito è costituito in modo diverso perchè vi è la incidenza del tributo sul produttore. E' ovvio poi che subiscono una perdita quei produttori che nel momento in cui viene tolta o diminuita un'imposta hanno conservata ancora della merce prodotta quando vi era il tributo. Anche qui il sotto-reddito percepito dai produttori disagiati presenta differenti caratteri nel caso dell' incidenza (2) e nel caso della traslazione. Consideriamo prima il caso di incidenza sui produttori. Per rendere più chiara la dimostrazione immaginiamo che il saggio dei profitti nelle industrie esenti dal tributo sia quello che anteriormen-

(1) Temporaneamente.

(2) S' intende parlare d' incidenza diretta, il che vale anche é chiaro, per la denominazione: *sopra-reddito d' incidenza*. Si tenga presente d' altra parte che si tratta di *imposte sulla produzione*.

te all'imposta percepivano tutti i produttori, inclusi quelli del bene colpito del fisco. Supponiamo del pari che i produttori incisi non abbiano potuto rivalersi in nessun modo della riduzione operata dallo Stato ai loro profitti, in quel periodo di tempo che va dal momento in cui l'imposta viene applicata al momento in cui l'imposta viene tolta. Quando l'imposta viene tolta il prezzo della merce tassata difficilmente cambierà. Perchè a quel prezzo, considerata la diminuzione di spesa che avranno i produttori, il saggio dei profitti sarà quello delle altre industrie (3). Ora tutti i produttori che sono costretti a portare sul mercato beni prodotti quando per la produzione si

(3) Se la domanda della merce aumenta difficilmente nel tempo, si può avere sia pure temporaneamente, una riduzione di profitti in quella data industria. I produttori, è noto, spesso non agiscono economicamente per la imperfetta conoscenza che hanno della espansione relativa dei bisogni. Ora quando i profitti in quella industria erano ridotti, l'investimento dei capitali disponibili si dirigeva verso industrie non colpite o colpite più lievemente dal tributo; se quindi la domanda di quella merce non aumentava nel tempo con l'aumentare della popolazione e della ricchezza, lo stato di equilibrio vi era in quell' industria. Ma appena i profitti divengono normali l'investimento di capitali nell'industria anzidetta può verificarsi come per le altre. Vi sarà dunque una quantità offerta superiore alla domandata, dal che ne deriva un ribasso dei prezzi, ribasso seguito da altri squilibri più o meno ampii sino al ristabilimento di un nuovo equilibrio.

pagava l'imposta, si trovano evidentemente in condizioni di inferiorità in confronto ai venditori che portano sul mercato beni prodotti senza l'aggravio di spesa cagionato dal tributo. Ora gli effetti di questa inferiorità sono: 1) un reddito minore degl'imprenditori che hanno prodotto con maggiore spesa; 2) *nessuna diminuzione, per i produttori disagiati, del reddito percepito prima che l'imposta venisse tolta,* 3) *reddito dei produttori più agiati uguale a quello anteriore all'applicazione del tributo.* Quando invece si verifica la traslazione il caso è diverso.

Supponiamo che il saggio di profitto sia rimasto identico dopo la traslazione. E' evidente che quando viene tolta l'imposta che percuote il produttore e incide il consumatore, le condizioni dei venditori che hanno sopportato l'onere dell'imposta per i beni che portano sul mercato e dei venditori che non hanno sopportato questo onere, sono diverse. Per quanto l'incidenza sia sul consumatore, l'imposta è anticipata dal produttore. Vendendosi la merce al nuovo prezzo da cui viene tolta l'imposta si avranno questi effetti: 1) reddito minore dei produttori a spesa maggiore; 2) *diminuzione del reddito percepito prima che l'imposta venisse tolta, dai produttori disagiati;* 3) reddito dei produttori agiati uguale a quello anteriore al tributo.

Vendendosi la merce al vecchio prezzo si avranno questi effetti: 1) reddito minore dei produttori a

spesa maggiore (2 *reddito dei produttori agiati maggiore di quello anteriore all' imposta.*

Come si può quindi agevolmente concludere si deve distinguere un *sotto-reddito di incidenza* (diretta) e *un sotto - reddito di traslazione.* In tutti i casi esposti di sopra-reddito o di sotto reddito la perdita o il guadagno sono proporzionali all' entità dell' imposta mutata e alla quantità della merce prodotta e durano per un periodo di tempo che è in rapporto diretto con la quantità prodotta ed in rapporto inverso con la rapidità dello smercio (1).

Il fenomeno è identico per la traslazione obliqua e per quella verticale. Quando la traslazione obliqua è operata da un produttore, che produce due o più beni a costi divisi congiunti (2), se ha accumulato prima dell' imposta una certa quantità della merce colpita direttamente dal fisco, avrà un soprareddito rispetto agli altri imprenditori, che avendo operata nel medesimo modo una traslazione obliqua, non hanno conservata della merce (tassata) prodotta quando non vi era l' imposta. Ma è inutile che io continui a parlare di questo argomento al quale si possono applicare i ragionamenti fatti più indietro. Nel caso di un' imposta nel consumo, sia che il tributo incida sui

(1) La rapidità dello smercio non ha naturalmente influenza sul guadagno o sulla perdita totale.

(2) Vedi il cap. II: " Teoria delle traslazione obliqua ".

consumatori, sia che li percuota solamente ed avvenga la traslazione regressiva verticale o obliqua. i produttori non possono avere nè il sopra-reddito nè il sotto-reddito studiato.

E questo perchè i produttori che hanno prodotto prima dell' imposta si trovano nella medesima condizione di quelli che producono dopo del tributo. La ragione di questo fatto è che l'imposta è sul consumo e non sulla produzione della merce.

Un fenomeno analogo a quello considerato più avanti si verifica per i consumatori che restano incisi, sia direttamente sia per traslazione verticale o obliqua. Infatti quando si applica sulla produzione un'imposta che si ripercuote verticalmente o obliquamente sui consumatori, o quando si applica direttamente sui consumatori, e li incide, quei subbietti economici consumatori che si erano provisti di una certa quantità della merce prima dell' applicazione dell' imposta, godono per un periodo di tempo — che è in rapporto diretto alla provvista ed in rapporto inverso alla rapidità dello smercio — di un sovrappiù del consumatore, maggiore di quella di cui godono quei consumatori che non hanno in serbo della merce comprata prima dell' imposizione del tributo (1). Vi-

(1) Prescindendo dal tempo dell'acquisto e tenendo presente solo il momento in cui si utilizza la merce. Bisogna in altri termini considerare il vero " sovrappiù del consumatore „ e non quello che è " sovrappiù del compratore „ ed erroneamente vien detto del consumatore. Il sovrappiù del compratore (detto del consumatore) é parallelo al sovrappiù del venditore. Quello del consumatore è parallelo al " sovrappiù del produttore „ (che non vorrei fosse confuso con un sopraareddito).

ceversa quando viene tolta l' imposta che direttamente o per traslazione verticale o obliqua incideva sui consumatori, quei subbietti economici che avevano aquistata, per conservarla, una certa quantità di merce, quando ancora vi era l' imposta, avranno un sovrappiù del consumatore inferiore a quello degli altri consumatori che non hanno alcuna provvista della merce.

CAP. V.

Emigrazione di capitali, deviazione della corrente del risparmio e riduzione di profitti: effetti dell' imposta.

Come dicevo poc'anzi la possibilità di trasformare i suoi impieghi è per l' intraprenditore un fattore di forza rilevantissimo. Ma nella realtà economica vi sono tanti gradi di trasformabilità che è bene specificare e ragionare ancora sull'argomento. La tendenza all'emigrazione da parte dell' imprenditore insieme ai capitali da un' industria all'altra è in ragione diretta alla diminuzione del saggio dei profitti che percepiva prima dell' imposta, supponendo che quel saggio dei profitti fosse il normale. Ma la tendenza è regolata, moderata o eliminata dalla possibilità di emigrare solo verso determinate industrie, che se floride possono deperire a causa dell' emigrazione, se già pericolanti, minacciano di precipitare nel fallimento la maggior parte dei produttori ad ogni incremento della quantità offerta. Sicchè si può dire più esattamente e più sinteticamente che la tendenza all' emigrazione è sempre

in proporzione diretta alla probabilità di conseguire nell' industria d' immigrazione un saggio di profitto maggiore di quello dell' industria d' emigrazione. Ora è noto che quando si parla di possibilità di trasformazione s' intende parlare solo per determinate industrie e in determinate condizioni. E così bisogna ricordare che quando c' è « la materiale possibilità della trasformazione dell' impiego, non significa che debba necessariamente esserci la convenienza economica „ (1). E' certamente condizione prima e indispensabile la trasformazione tecnica. Ma quando questa è possibile deve essere giudicata economica sia in rapporto al costo sopportato sia in relazione alle condizioni di prosperità dell' industria d' emigrazione e dell' industria d' immigrazione. Di modo che vanno valutati nel calcolo — fondamento della trasformazione — del " valore di costo „ in relazione al « valore di scopo » oltre delle spese e dei sacrifici incontrati per il disinvestimento e per il rinvestimento degl' impieghi, le condizioni di ampiezza e di capacità di ingrandimento e di assorbimento delle industrie verso cui tende l'emigrazione. E così la sicurezza economica ha un'importanza fondamentale nel calcolo dell' imprenditore.

Un esempio di insicurezza nell' ambiente della produzione, che più si riferisce all' argomento che

(1) Angelo Fraccacreta, Op. cit.

svolgiamo è il rischio per l' imprenditore di veder tassata, dopo la costosa trasformazione, l'industria in cui si è stabilito. In questo caso egli avrà fatto — quando lo Stato impone un tributo sulla industria d' immigrazione dopo la trasformazione dell' imprenditore — un lavoro e sostenuto un costo senza raggiungere alcun vantaggio economico. A questa specie di sicurezza porta una politica finanziaria instabile (1).

E l' industria d' immigrazione può essere colpita non solo direttamente dallo Stato ma anche indirettamente per traslazione obliqua. Bisogna poi rilevare come sia difficile o per lo meno non tanto probabile che — tranne naturalmente quando l' industria d' emigrazione abbia un capitale fisso trascurabile — le condizioni economiche adatte ad un assorbimento più o meno notevole di capitale si trovino appunto in quelle industrie o in quell' industria in cui i capitali fissi abbiano tanta affinità con quelli dell' industria colpita che la traslazione avvenga con una certa fa-

(1) " Tanto maggiore è il danno, naturalmente, quando all' eccessività delle aliquote vada congiunta poi la variabilità e la instabilità di esse, per molteplicità di leggi, susseguentisi. modificantisi, alterantisi senza posa. Interi rami della produzione e di attività di affari possono risultarne sconcertati e abbandonati, appunto per la sfiducia degli imprenditori di poter prevedere e calcolare le eventualità future con quel grado di sicurezza che è comune nei paesi ordinati e civili „ Angelo Fraccacreta " Sicurezza e insicurezza economica „ Napoli, 1923, pag. 30.

cilità. E oltre ciò numerosi sono i quesiti a cui deve rispondere l' intraprenditore riguardo alla propria capacità, al lavoro ecc.; quesiti di cui però non trattiamo perchè usciremmo fuori argomento.

Preferiamo di rinviare il lettore al pregevolissimo su citato volume del prof. Fraccacreta sulla trasformazione degl' impieghi d' intrapresa.

Ora supponendo esistenti tutte le condizioni favorevoli alla trasformazione, si ha *quasi sempre* una riduzione di profitti nell' industria d' immigrazione. — Gli scrittori che hanno trattato precedentemente dell' argomento, non tenendo presente gli elementi che esporrò, concludono erroneamente che *sempre* vi debba essere la riduzione dei profitti.

Ma vediamo anzitutto in che misura avvenga questa riduzione.

Questa misura è lucidamente indicata dal prof. Pantaleoni nel suo acuto volume sulla traslazione dei tributi: « ... il profitto nell' industria non percossa può dirsi sensibile all' emigrazione proveniente dalla percossa in ragione diretta della quantità di essa emigrazione ed in ragione inversa della propria ampiezzza e poderosità » (1). E indubbiamente ció che scriveva il Pantaleoni è esatto prescindendo da ogni altro fenomeno. Mi sembra però che un altro elemento non

(1) Maffeo Pantaleoni. " Teoria della traslazione dei tributi „. p. 113,

sia assolutamente trascurabile nel singolo caso che andiamo studiando ed in generale quasi sempre quando la trasformazione è caratterizzata da una diminuzione della domanda causata da fenomeni analoghi. Questo elemento è la direzione che i consumatori, emigranti anch' essi, dànno alla loro domanda. Questa emigrazione non fu presa — nel caso nostro — in considerazione da nessuno sin' ora, per quanto sia d' importanza notevolissima. Per esempio, quest' ultimo elemento considerato può invertire le conclusioni del prof. Pantaleoni. Supponiamo che vi siano in un dato ambiente economico due trasformazioni d' impieghi d' intrapresa (1). Dall' industria α una quantità x di capitali passa nell' industria β. Dall' industria α' una quantità $x+y$ di capitali passa all' industria β' uguale a β per ampiezza, prosperità, per il saggio dei profitti ecc. La riduzione dei profitti, — in queste condizioni — dovrebbe essere maggiore nell' industria β'. Ma se buona parte del consumatori appartenenti all' industria α' passano nell' industria β, mentre nessuna emigrazione si parte da α o si verifica avendo per destinazione delle industrie diverse da β, può avvenire che la riduzione del profitti in β' sia uguale o

(1) Il lettore può da queste conclusioni argomentare sulla riduzione dei profitti in una medesima industria in periodi diversi, quando siano diverse le direzioni delle correnti d' emigrazione della domanda essendo identiche le altre condizioni o anche — con calcolo più complesso — quando siano diverse,

inferiore a quella di β. — E questo può avvenire, è ovvio, anche quando una certa domanda emigra da α verso β ma è inferiore a quella che emigra da α' verso β'. Purchè gli effetti della quantità differenziale di emigrazione di domanda siano uguali o superiori agli effetti della quantità differenziale di emigrazione dell' offerta. Per riportarsi più vicino alla realtà economica l' industria α sarebbe produttrice di olio di ricino, l' industria β di barbabietole; l' industria α' sarebbe quella dei teatri, l' industria β' quella dei cinematografi. Nel secondo più che nel primo caso — in cui molto probabilmente non vi sarà passaggio di consumatori fra le due industrie — è facile che la riduzione dei profitti sia alleviata dall' emigrazione della domanda da α' a β'. In qualche caso può indubbiamente avvenire che il saggio dei profitti percepiti nell' industria assorbente dopo la trasformazione sia identico a quello anteriore all' imposta applicata nell' industria da cui si è partita la corrente dei produttori e dei consumatori. Concludendo si può affermare che la riduzione del profitti non è necessaria conseguenza della trasformazione e che anche quando si verifica può essere che sia minore di quello che pensava il preclaro prof. Pantaleoni (1).

(1) Anche perchè sembra che nè il chiaro nostro economista nè gli altri che trattano dell' argomento abbiano considerato o per lo meno abbiano attribuito una giusta importanza, al fatto che la corrente del risparmio che prima della trasfor-

Ciò che ho detto riguarda il caso in cui si verifica la trasformazione; vediamo ora come diminuiscono i profitti quando la trasformazione non è possibile e quali elementi influiscono su questa diminuzione. Anzitutto non v' è emigrazione di capitali, il che è insito nella premessa. V' è solo una lenta e graduale emigrazione di consumatori e produttori a mano a mano che diminuisce la quantità offerta in proporzione alla domanda della merce a quel prezzo determinato.

E la quantità offerta diminuisce, come già ebbi occasione di dire (1), per tante cause che possono essere considerate come effetti di una causa unica: *lo scarso rendimento dei capitali nell' industria considerata.* Ma indubbiamente l' effetto più importante e più generale è il mutamento di direzione del capitale in cerca d' investimenti. La corrente del risparmio che si riversava prima del tributo nell' industria, muta ora direzione seguendo vie più remunerative. Nel caso dell' impossibilità della trasformazione occorre dunque

---

mazione andava nelle industrie d' immigrazione è facile che si attenui o addirittura che muti direzione. Per la possibilità che non vi sia riduzione di profitti nelle industrie d' immigrazione vedi pag. seg.

(1) Vedi il capitolo " La traslazione delle imposte e la trasformazione degli impieghi d' intrapresa ".

Bisogna ricordare che se non v' è una vera corrente emigrante vi può essere tuttavia il passaggio di capitali isolati specie di residui degli impianti.

guardare a tutte le industrie verso cui può emigrare il detto capitale. E poichè nel caso della trasformazione, una o poche saranno le industrie verso cui si verifica l' emigrazione, nel primo caso il campo d'osservazione è più vasto. Per determinare la riduzione dei profitti in questo caso bisogna tener conto dell' afflusso di risparmio che, prima indirizzato agli investimenti dell' industria tassata, si dirige ora verso le altre industrie. Questa maggiore quantità di investimenti portando ad un aumento della quantità offerta diminuisce il prezzo delle merci e quindi i profitti degli imprenditori. E bisogna, è ovvio, tener conto del numero delle industrie assorbenti e della loro capacità di assorbimento. Prescindendo per ora dall'emigrazione dei consumatori e dei produttori si può dire che la riduzione dei profitti è in rapporto inverso alla capacità complessiva di assorbimento delle industrie verso cui s' indirizza il detto risparmio. Questo è esattissimo in un primo momento dopo l' imposta, quando ancora nessuna o quasi nessuna emigrazione è avvenuta, poichè i consumatori non pagano l' imposta e i produttori non possono trasformare le proprie intraprese. Ma la quantità offerta della merce tassata lentamente si riduce sino a che i consumatori pagano un prezzo sufficiente a rendere economica per gl' imprenditori la produzione della merce (1). I consuma-

(1) In un periodo di tempo lungo. Immaginando che non vi siano fallimenti o che siano di lieve entità.

tori che non vogliono pagare l' imposta emigrano preferendo di consumare altri beni.

Vediamo ora che rapporto vi è tra l' emigrazione dei consumatori e l' emigrazione dei produttori. Si potrebbe pensare che l' emigrazione nella via considerata dei consumatori e quella dei produttori siano esattamente proporzionali (1). Ma ciò non sempre avviene a cagione del tributo. A meno che l' imposta non venga evasa, oppure i consumatari si dividano in due sole categorie: consumatori emigranti e consumatori non emigranti, che consumano la medesima quantità di merce che consumavano prima dell' aumento del prezzo. E' possibile anzitutto che, non avvenendo nessuna emigrazione di consumatori debba avvenire quella dei produttori. Perchè i consumatori potrebbero adoperare la stessa o quasi la stessa quantità di ricchezza di prima per comprare il bene tassato. Dovrebbero quindi comprarne una parte minore, ma nessuna applicazione di ricchezza sarebbe distolta da parte dei consumatori di quella industria. Ma non avviene lo stesso da parte dei produttori. Riducendosi la quantità della merce che è possibile produrre con remunerazione normale non vi sarà più posto in quella industria per un dato numero di produttori che

(1) Parlando di emigrazione s' intende parlare del consumo e della produzione. Parlando di misura proporzionale si suppone, per comodità d' indagine, che a un determinato produttore corrisponda un numero determinato di consumatori.

dovranno emigrare verso altre industrie. Ma se anche si verifica l' emigrazione di molti consumatori non è detto che l' emigrazione dei produttori debba essere proporzionale. Infatti basta che degli altri consumatori non emigranti riducano il consumo perchè l' emigrazione dei produttori avvenga in misura più che proporzionale (1).

Nel caso della impossibilità di trasformare la propria intrapesa, a meno che vi sia l' evasione totale dell' imposta, il saggio dei profitti delle varie industrie in cui s' indirizza il risparmio, diminuirà certamente in un breve periodo di tempo, se altre tendenze non elimineranno le tendenze notate. Non può dirsi però in linea generale, se in un periodo di tempo breve i profitti aumentano in maggiore o minore misura nel caso della trasformazione o della impossibilità per l' intraprenditore di modificare la propria intrapresa. Si potrebbe pensare che nel caso della trasformazione essendo più ristretto il campo assorbente, la riduzione dei profitti sia maggiore. Ma bisogna pensare in questo caso che il risparmio non è costretto a seguire

(1) Il ragionamento intorno al rapporto tra emigrazione di produttori ed emigrazione di consumatori — ricordando in tutti i casi che s' intende di parlare della produzione e del consumo in genere — si applica sia al caso in cui sia impossibile la trasformazione, verificandosi gli effetti in un periodo lungo di tempo, sia al caso in cui è possibile la trasformazione verificandosi gli effetti in un breve periodo di tempo.

la via dei capitali trasformati; perchè il risparmio può scegliere la via più remunerativa in un campo di applicazioni più vasto. E lo stesso risparmio che prima affluiva nelle industrie o nella industria verso cui tendono i capitali trasformabili, facilmente dopo la trasformazione cambierà direzione o almeno seguirà la via antecedente con una riduzione più o meno notevole. Per giudicare quindi della maggiore o minore riduzione dei profitti bisogna esaminare e vagliare diversi importanti elementi nella realtà economica.

In un periodo di tempo lungo v'è molta somiglianza degli effetti nel caso in cui è stata possibile la trasformazione e nel caso in cui è stata impossibile. E' facile comprendere come avviene la riduzione dei profitti nel caso della non trasformazione e come, in un periodo lungo di tempo, questa riduzione è attenuata dall' emigrazione dei consumatori, se questa si dirige verso le industrie soggette alla libera concorrenza. Perchè, è ovvio, il risparmio può liberamente investirsi nelle industrie soggette alla libera concorrenza, ma trova degli ostacoli e limiti, qualche volta insuperabili nei casi di parziale competizione e sopratutto nei casi di monopolio. Ora, per quanto sia possibile che una parte di risparmio notevole si diriga verso le industrie a concorrenza parziale o a regime monopolistico (1) si può calcolare che nel mag-

(1) Bisogna pensare al riguardo che il cambiamento di direzione del risparmio può portare alla riduzione del saggio

gior numero dei casi l' afflusso maggiore di risparmio che cambia direzione si verifica verso le industrie soggette alla libera competizione. Nel caso della trasformazione sappiamo in che condizioni si trova il mercato in un periodo breve di tempo. Se v' è stata nelle industrie d' immigrazione del capitale trasformato una riduzione di profitti, che non v' è stata nelle altre industrie soggette alla libera concorrenza, è ovvio che, in un lungo periodo di tempo, la pressione del risparmio farà scomparire le divergenze e si avrà così una riduzione generale di profitti in tutte le industrie verso cui è possibile l' applicazione del risparmio. Si può avere, ora, in un periodo lungo di tempo nessuna riduzione di profitti sia nel caso della trasformazione che in quella della non trasformabilità degli impieghi d' intrapresa ? In un periodo di tempo breve abbiamo detto come ciò sia possibile per il caso della trasformazione. Ma è necessario esaminare più minutamente la questione. Quando dopo l' applicazione del tributo emigrano tutti i produttori e tutti i consumatori, verso una sola direzione o verso più direzioni purchè si mantenga il rapporto tra produzione

---

dell' interesse per la maggiore offerta nel mercato delle industrie d' immigrazione mentre la domanda è quella di prima. In queste condizioni ai produttori monopolisti converrebbe di rifare i loro calcoli economici.

e consumo, avvenendo l' evasione del tributo, è ovvio che non vi sarà alcuna riduzione di profitti (1).

Quando emigrano parte di produttori e parte di consumatori il fenomeno è più complicato. Si può pensare che se tutti i consumatori emigranti si dirigono verso le industrie verso cui va il capitale trasformato non si abbia riduzione di profitti. Ma un ragionamento così generale sarebbe errato. Bisogna distinguere. Per valutare il fenomeno è infatti necessario di guardare non solo ai consumatori emigranti ma anche a quelli non emigranti. Se i consumatori non emigranti hanno (tutti o parte) ridotto il consumo della merce acquistata, allora, essendo più grande la corrente emigrante della produzione di quella del consumo, una certa riduzione di profitti non può non aversi, a meno che la differenza accennata non venga eliminata dal cambiamento di direzione dell' afflusso di risparmio che prima si riversava nelle industrie verso cui si è versato il capitale trasformato. Ma prescindiamo per ora da quest'ultimo elemento.

Se i consumatori non emigranti non hanno ridotto il consumo di quella merce, i casi sono due: 1) o non hanno sottratto al consumo il maggior prezzo pagato, α) riducendo il risparmio, β) lavorando

(1) Tenere presente che quando si parla di riduzione di profitti non si tien conto del costo di trasformazione momentaneo e relativo a una parte dei produttori.

di più; 2) o hanno sottratto Il maggior prezzo al consumo di una o più merci — differenti da quelle tassate — consumate, nel qual caso bisogna distinguere ancora: α) sottrazione di ricchezza alle industrie d'immigrazione del capitale trasformato, β) sottrazione di ricchezza alle industrie diverse dalle industrie d'immigrazione. Nel caso 1 α è possibile che i profitti delle industrie d'immigrazione non si riducano se la diminuzione di risparmio non è così notevole da portare ad un aumento del saggio dell' interesse.

E' possibile invece che si riducano i profitti non solo delle industrie d' immigrazione ma di tutte le altre se la diminuzione del risparmio influisce sul saggio dell' interesse. Nel caso 1 β non v' è ragione che i profitti diminuiscano. Nel caso 2 α v' è una grande tendenza alla riduzione dei profitti, tendenza però che, può essere attenuata dalla riduzione della corrente del risparmio. Nel caso 2 β facilmente non vi sarà riduzione dei profitti nell' industria d' immigrazione, in un breve periodo di tempo, purchè la riduzione dei profitti non sia così notevole nelle industrie verso cui si manifesta la riduzione di consumo da determinare, nel caso in cui ciò sia possibile, una trasformazione d' impieghi d' intrapresa, verso l' industria che già ricevette il capitale trasformato, o un maggiore afflusso di risparmio in un breve periodo di tempo.

In un periodo di tempo più lungo la nessuna riduzione di profitti nelle industrie verso cui si riversa

il capitale e verso cui si è riversato — nel caso della trasformazione — il capitale trasformato o non si è riversato, si può avere ugualmente.

Ma la riduzione di consumo da parte dei consumatori non emigranti non deve verificarsi per nessuna delle industrie soggette alla libera competizione poichè in questo caso si avrebbe una certa riduzione di profitti. La riduzione del consumo deve verificarsi solo per industrie soggette a monopolio o a concorrenza parziale; sempre purché la riduzione dei profitti in queste industrie non sia così notevole da portare a una trasformazione di capitale verso le altre industrie o a un maggior afflusso di risparmio verso le industrie di libera concorrenza.

Ma, come dicevo più sopra, la riduzione dei profitti nell' industria d' immigrazione del capitale trasformato è assai ridotta dalla direzione mutata del risparmio. Perchè se nell' industria d' immigrazione i profitti tendono a diminuire più delle altre industrie, il risparmio che prima veniva investito in quella produzione muta direzione cercando impieghi più redditizi. Certo non sempre si raggiunge in breve periodo di tempo l' equilibrio. Ma se il risparmio è di una certa entità e i capitali trasformati non superano un punto-limite determinato, l' equilibrio si può raggiungere in poco tempo.

CAP. VI.

Ancora sui mutamenti del saggio dei profitti.

Ho parlato della riduzione dei profitti nelle industrie che subiscono la pressione del tributo e, in modo speciale, della riduzione dei profitti nelle industrie verso cui emigra il capitale trasformato o verso cui si dirige la corrente del risparmio che muta direzione.

Ho usato le espressioni " industria d' immigrazione „ e " industrie d' immigrazione „ non facendo alcuna distinzione, per quel riflesso studiato, tra gli effetti di una emigrazione di capitali trasformati e di capitali disponibili verso una sola industria e gli effetti di una emigrazione verso parecchie industrie.

Abbiamo presupposto, il lettore lo ha compreso, che, quando non è una sola l' industria d' immigrazione, i fattori di produzione si dividano fra le diverse industrie in ragione diretta della loro capacità di assorbimento, mutata o lasciata immutata dall' im-

posta, di modo che se non v' è riduzione di profitti per una industria d' immigrazione non vi deve essere riduzione di profitti nemmeno per le altre; se v' è riduzione di profitti, questa riduzione dev' essere uguale per tutte le industrie d'immigrazione.

Il che è necessariamente vero, in linea generale. In qualche caso tuttavia, la divisione proporzionale accennata può non verificarsi. E' bene fare un accenno breve anche di ciò. Varrà a farci formare un concetto più completo del fenomeno.

Quando dei produttori colpiti dal tributo hanno la possibilità di trasferirsi in parecchie industrie, cercheranno di dividersi fra quelle industrie in proporzione alla capacità di assorbimento di ogni industria che essi osservano al momento in cui l' imposta viene applicata o in proporzione alla capacità di assorbimento che si osserva dopo l' applicazione del tributo, nel caso in cui il medesimo tributo muti la capacità di assorbimento di quelle industrie.

A questo porta il calcolo economico dei vari produttori i quali pigliano di mira, come meta da raggiungere, le industrie che offrono il modo di produrre in condizioni più vantaggiose sino a quel momento in cui l' aumento considerevole di produzione annienti il vantaggio differenziale che v' è tra industrie privilegiate e disagiate. E la continuazione dell' emigrazione, quando le capacità di assorbimento sono rese uguali avviene in modo parallelo in ogni indu-

stria. E, certo l' ordine dell' emigrazione non è sempre questo; ma, qualunque esso sia, quando le industrie d' immigrazione sono parecchie la tendenza alla parità di condizioni, per molti riflessi, è assai notevole per lo sforzo tenace di tutti gli agenti economici di conseguire la massima utilità relativa, ovvero il massimo guadagno col minimo mezzo.

Ma vediamo come in qualche caso ciò può non avvenire in un periodo di tempo breve e in un periodo di tempo lungo.

Anzitutto bisogna ricordare che, trattandosi dell' emigrazione di impieghi isolati, in un periodo breve di tempo, industrie d' immigrazione possono essere anche le industrie che producono beni in condizioni di monopolio o in condizioni di concorrenza parziale. Se i produttori colpiti dal tributo vogliono disfarsi dei loro capitali, facilmente dovranno disfarsene a un prezzo inferiore a quello a cui li avrebbero venduti se non fosse stata applicata l' imposta. E ciò per ragioni ovvie che è inutile elencare. E quindi possibile la trasformazione dei capitali verso le industrie a concorrenza parziale e a monopolio benchè non sia possibile la trasformazione completa degli impieghi d' intrapresa se non per industrie soggette alla libera concorrenza.

Perchè il prezzo diminuito dei capitali deprezzati può rendere conveniente, per quei produttori privilegiati, l' acquisto di essi, per ingrandire le proprie in-

traprese; ingrandimento che non era giudicato conveniente prima del tributo.

Così, per quanto meno spesso, può avvenire per le terre che servivano prima all' industria colpita dal tributo.

Così può avvenire per il lavoro. I lavoratori licenziati possono offrire le proprie braccia, a un prezzo inferiore a quello corrente prima dell' imposta. E ciò quando difficilmente troverebbero da lavorare, pretendendo di essere remunerati come prima. In questo caso anche i produttori monopolisti o quasi - monopolisti potrebbero aumentare il numero dei proprii operai. La pressione del tributo potrebbe essere assai triste per i lavoratori. E non è sempre necessario che tutti gl' impieghi delle vecchie intraprese siano deprezzati perchè avvenga una certa emigrazione in quelle industrie, a causa del tributo. Se anche un solo impiego è deprezzato può essere reso economico l' acquisto degli altri. Più che l' estensione del deprezzamento è decisiva l' intensità complessiva di esso. Ora dipendendo questa emigrazione soltanto dalla convenienza dei produttori della industria d'immigrazione può avvenire facilmente che nell' industria assorbente privilegiata non si abbia nessuna diminuzione del saggio dei profitti mentre si ha una diminuzione del saggio dei profitti, nelle altre industrie d' immigrazione; e quasi sempre la diminuzione del saggio dei profitti, quando esiste in tutte le industrie

d' immigrazione (1) è maggiore per le industrie soggette alla libera competizione. E ciò avviene anche quando non è possibile la trasformazione degli impieghi d' intrapresa, in un periodo di tempo che, generalmente, è più lungo, quando fra le industrie d'immigrazione del capitale disponibile che muta direzione e del lavoro disponibile, vi sono delle industrie in cui si produce in condizioni di concorrenza parziale o in condizioni di monopolio. In questi casi si ha che alcune industrie d' immigrazione subiscono nna riduzione del saggio del profitti che non subiscono altre industrie d' immigrazione; o anche può avvenire che alcune industrie d' immigrazione soffrono una riduzione del saggio dei profitti assai più notevole della riduzione del saggio dei profitti di altre industrie d'immigrazione.

Inoltre se verso queste industrie privilegiate si indirizzano anche i consumatori emigranti — anche in parte — si può avere un aumento del saggio dei profitti causato dall' imposta. Di modo che è anche possibile che industrie, verso si riversano impieghi d' intrapresa trasformati, godano di un aumento del saggio dei profitti a causa dell' imposta.

---

(1) Bisogna distinguere fra saggio di profitti e ammontare complessivo dei profitti. Io parlo di saggio di profitti sempre, a meno che non dica di riferirmi alla somma complessiva dei profitti percepiti.

E il fenomeno può avvenire anche quando si tratta di industrie che, al momento in cui la imposta viene applicata, si trovano in condizioni di libera concorrenza. Vi sono delle industrie che in un dato momento sono soggette alla libera competizione, ma in un momento successivo, a causa di un aumento di produzione si trovano improvvisamente in condizioni di concorrenza parziale.

Immaginiamo, per esempio, che si tratti di un' industria che può essere esercitata solo in un territorio determinato; e ciò per tante ragioni, per le condizioni del suolo, del clima, per la materia prima che è necessario adoperare sul posto in cui si trova, ecc. Sino a che in quel territorio determinato le imprese attive non sono tutte le imprese che potrebbero essere impiantate, ci troviamo in condizioni di libera concorranza. Quando invece sono attive tutte le imprese che possono essere impiantate, ci troviamo in condizioni di concorrenza parziale e non è consentito ad altri produttori di produrre quel bene. Ora quando, per i' emigrazione dall' industria colpita dal tributo, sono state impiantate in quella industria le imprese che mancavano perchè la libera concorrenza si mutasse in concorrenza parziale, nessun altro produttore emigrante potrà accedervi anche se nelle altre industrie (1)

(1) D' immigrazione.

i profitti sono diminuiti in più grande misura. Si potrà avere quindi una diversa riduzione del saggio dei profitti nelle varie industrie d' immigrazione. In questo caso però è meno facile del caso precedentemente esposto che non vi sia nessuna riduzione di profitti in quell' industria che, a causa dell' imposta, passa dalla libera competizione alla concorrenza parziale. Però se una certa quantità di consumatori emigranti si dirige verso questa industria si possono percepire in questa profitti uguali a quelli anteriori al tributo o anche profitti maggiori.

E questo può verificarsi anche quando le industrie restano, anche dopo l' imposta, in condizioni di libera competizione.

Ma quando si hanno diminuzioni disuguali del saggio dei profitti per industrie di libera competizione questa disuguaglianza si mantiene per un periodo di tempo brevissimo o breve; mai per un periodo lungo di tempo. E' possibile che l' emigrazione verso più industrie soggette alla libera concorrenza avvenga in misura maggiore o minore rispetto alla capacità di assorbimento delle varie industrie, qual' è dopo il tributo. Alcuni produttori anzitutto possono emigrare verso un' industria in cui si percepiscono minori profitti, per ragioni di capacità, simpatia, rispetto sociale ecc.

Inoltre qualche volta è difficile per l' imprenditore calcolare la reddività prossima di una emigrazione verso determinate industrie, specialmente a causa della

direzione del consumo (1). Così è possibile che quando già molte trasformazioni d' impieghi sono avvenute in ragione della capacità di assorbimento qual' è al momento in cui il produttore fa il suo calcolo economico, si manifesta una forte domanda dei generi di una industria e una diminuzione della domanda dei generi di un' altra. E la perturbazione (2) può anche essere apportata dall' aumento della domanda dei beni di un' industria diversa da quelle d' immigrazione degli impieghi d' intrapresa, verso la quale possono però emigrare gl' impieghi di una industria d' immigrazione ma non dell' altra o delle altre; o dalla diminuzione della domanda dei generi di un' industria diversa da quelle d' immigrazione dalla quale però i produttori possono trasferirsi in una o parecchie industrie d'immigrazione, ma non in tutte.

E non è detto che, sempre, poichè dall' industria tassata si può passare in parecchie altre industrie, fra queste industrie d' immigrazione vi debba essere la medesima facilità di trasformazione degli impieghi di intrapresa.

In un periodo di tempo relativamente breve la disuguaglianza di profitti può perdurare (3); ma in

(1) Mutata dall' imposta.

(2) Si vuole parlare degli effetti avanti accennati dell' imposta. E cioè mutamenti di consumo derivanti dalla percussione e dalla incidenza del tributo sui consumatori.

(3) In un periodo di tempo breve può così avvenire che fra diverse industrie d' immigrazioue, tutte soggette alla libera

un periodo lungo di tempo la disuguaglianza viene eliminata.

Ma questi sono casi speciali. In generale, invece, può dirsi che la tendenza alla uguale riduzione dei profitti v' è sempre — quando le industrie d' immigrazione, il che è anche il caso generale, sono in condizioni di libera concorrenza — per le industrie di immigrazione o per l'industria d' emigrazione.

E pure può avvenire, per le cause su citate, e per i periodi di tempo anzidetti, che la riduzione dei profitti sia maggiore nelle industrie d' immigrazione rispetto alla industria d' emigrazione.

Ciò però non toglie che la tendenza generale sia la eguale riduzione del profitti in quelle industrie.

---

concorrenza, in qualche industria non si abbia nessuna diminuzione di profitti e si abbia perfino un incremento del saggio dei profitti mentre in qualche altra industria d' immigrazione degli impieghi d' intrapresa si abbia una più o meno notevole riduzione dei profitti.

CAP. VII.

La legge dei compensi costanti crescenti e decrescenti nella traslazione delle imposte.

Non mi sembra che sia stata risolta esattamente ed integralmente la questione che si prospetta agli studiosi riguardo alla legge dei compensi costanti crescenti e decrescenti.

Alla domanda: « in quale di questi tre casi si verifica più facilmente la traslazione dell' imposta ? » insigni pensatori diedero risposte differenti. Bisogna tuttavia aggiungere che il problema fu risolto felicemente e acutamente riguardo al monopolio da un insigne economista italiano, il Prof. Augusto Graziani. Ma per il caso della concorrenza fra le diverse soluzioni non se ne trova una sola che si avvicini alla verità.

Due insigni economisti stranieri l' Edgeworth e il Seligman dopo di aver dibattuta la questione per

molti anni in diversi scritti si trovano completamente d' accordo nell' accettare la soluzione più errata che si possa dare al problema. La loro soluzione è l' esatta e completa inversione della verità.

L' errore degli illustri professori Edgewort e Seligman deriva da una questione piuttosto grave e cioè dalla confusione che essi fanno tra aumento di prezzo e traslazione dell' imposta ; termini tra cui non fanno alcuna distinzione in questa discussione. Ciò che forse può meravigliare è che il Prof. Seligman nella seconda edizione del suo libro pregevolissimo accettava le conclusioni esatte del Prof. Graziani per il monopolio (1). Errava solo per la discussione del problema nel caso di libera concorrenza nel qual caso d' altronde, come già dissi, nessuno era nel vero. Nella terza edizione lasciando intatte le conclusioni errate per il caso di concorrenza muta le conclusioni esatte per il caso del monopolio per sostituirvi il medesimo modo d' indagine adoperato per la libera concorrenza ed estendendo quindi il medesimo errore a tutti e due i casi (2).

A ciò specialmente indotto dalle critiche rivoltegli dall' illustre Prof. Edgewort (3).

---

(1) " La traslazione e l' incidenza delle imposte „ di E. R. A. Seligman - II edizione citata.

(2) Op. cit. III. edizione.

(3) Infatti a spiegazione del cambiamento accennato, in fine al capitolo si legge questa nota: " Dans la première èdition de ce livre (pag. 151 - 152), je n' appliquais ce raisommement

Ma riportiamo il ragionamento del Prof. Seligman nella terza edizione del suo celebre libro, ragionamento nel quale v' è anche il pensiero dell' altro insigne economista Prof. Edgeworth.

Dice il Seligman: «.... si une industrie soumise à la concurrence obèit à la loi des rendements croissant.... la tendance du producteur sera d' ajouter au prix une plus grande partie de l' impôt que dans le cas des rendements constants» (1).

La dimostrazione dell' illustre economista è questa in poche parole: ogni aumento di prezzo cagionato dal tributo tenderà a ridurre il consumo. La diminuzione correlativa della quantità offerta, essendo l' industria a costi decrescenti, porterà ad un maggior costo unitario della merce; il che significa che il prezzo della merce deve essere in questo caso più alto che nel caso dei costi costanti; quindi il produttore aggiungerà al prezzo una parte più grande del tributo nel caso dei compensi crescenti.

E il prof. Seligman continua: « Si, d' autre part,

---

qu' aux cas de concurrence. De même le Professeur Marshall, dans son interessant discussion. Dans la 2. edition (pag. 204 e seg.), j' ai essayè de distinguer à cet ègard les conditions de concurrence et de monopole. Dans la prêsente edition, cet essai ■ ètè abandonnè conformèment aux critiques exprimèes par le Professeur Edgeworth dans l' *Economic Journal*, IX (1899), pp. 293 - 302 „

Seligman - op. cit. 3. edizione pag. 331.

(1) Seligman op. cit. pag. 327.

l'industrie soumise à la concurrence obèit.... à la loi du coût croissant.... le producteur aura la possibilitè d'ajouter au prix une moindre partie de l' impôt que dans le cas de coût constant ou dècroissant » (1).

E la dimostrazione a sostegno dell' affermazione è identica a quella riferita sopra : la diminuzione del consumo porta ad una diminuzione del costo unitario - prescindendo dall' imposta.

La diminuzione del costo unitario fa si che il prezzo tenda ad aumentare meno del caso dei costi costanti e meno ancora del caso dei costi decrescenti. Quindi il produttore può aggiungere al prezzo una parte minore d' imposta nel caso dei compensi decrescenti. E nel regime del monopolio il fenomeno è identico. Il costo del monopolista nel caso dei compensi crescenti sarà maggiore e in questi limiti gli è più vantaggioso di elevare il prezzo nel caso dei costi decrescenti che in quello di costi costanti o crescenti, quindi può aggiungere al prezzo una parte maggiore d' imposta : " La tendance sera donc, comme dans le cas de concurrence, l' addition au prix d' une plus grande partie de l' impôt. *Vice versâ*, dons l'hypothèse dr rendements décroissants, le producteur jouissant d' un monopole pourra ajouter au prix une moindre partie de l' impôt, en comparaison avec le cas des rendements constants „ (2). L'errore insito in questi

(1) Seligman op. cit. pag. 328

(2) Vedi Seligman op. cit. 3. edizione pag. 331.

ragionamenti è così chiaro e sopratutto di così notevole entità — pur essendo fatto da due grandi economisti come il Seligman e l' Edgeworth — che meraviglia solo come molti altri insigni studiosi abbiano accettato passivamente la teorica esposta.

Acute critiche fece invece a questa teorica l' italiano Prof. Augusto Graziani, una delle intelligenze più profonde e più serene che vanti la scienza economica odierna.

Dice il Prof. Graziani per il regime di monopolio: se la produzione è soggetta alla legge dei compensi decrescenti, a parità di condizioni, sarà tanto più probabile la ripercussione, perchè il costo di produzione di un numero minore di unità di prodotto sarà inferiore al costo di produzione di un maggiore numero di unità non solo in via assoluta, sibbene pure in via relativa. Quindi il monopolista accrescendo il prezzo si avvantaggerà anche della riduzione di costo correlativa alla diminuzione di offerta „ (1).

E il prof. Graziani soggiunge: " Il Seligman che nella seconda edizione della sua opera sulla traslazione, aveva consentito in queste conclusioni, professa nella terza il contrario avviso e ritiene che anzi se la produzione è soggetta ai compensi crescenti la ripercussione sia più facile perchè colla re-

(1) A. Graziani. Istituzione di Scienza delle finanze 2. ed. pag. 343.

strizione dell' offerta il prezzo si eleva. Però questa elevazione di prezzo in quanto concide con elevazione di costo non giova punto al monopolista, mentre nel caso della produzione soggetta alla legge dei compensi decrescenti tale elevazione di prezzo si concilia con riduzione di costo „ (1).

Ma mentre siamo costretti ad accettare la chiara ed esatta soluzione del prof. Graziani per il caso di monopolio, siamo anche costretti a dissentire dalla sua opinione per il caso di concorrenza. L' insigne economista pensa che la legge dei compensi costanti crescenti e decrescenti non abbia alcuna influenza sulla traslazione delle imposte quando vige la concorrenza (2).

Se io non erro, invece l' influenza in questo caso c' è ed è simile a quella che il Prof. Graziani così lucidamente espone per il regime di monopolio.

Vediamo l' argomentazione in proposito del prof. Graziani: " la legge dei compensi crescenti, costanti, e decrescenti, cui la produzione ottempera, mentre è di fondamentale efficacia nell' ipotesi di monopolio, non ha, come prima dicemmo, veruna influenza nel caso di libera competizione quando si tratta di imposta che colpisca le unità di ricchezza prodotta.

Infatti se il produttore aumenta il prezzo per trasferire l' imposta il consumo diminuisce, ed il dimi-

(1) A. Graziani. op. cit. pag. 343.
(2) A. Graziani. Istituz. ved. pag. 343, 344, 347.

nuito consumo, data la legge dei compensi decrescenti significa diminuzione di costo. Ma la libertà di concorrenza impedisce che il prezzo possa elevarsi al di sopra di quanto corrisponde al reale costo-limite di produzione e quindi della diminuzione di costo non trae alcun vantaggio il produttore, che ne profitta invece nella ipotesi di monopolio. Nello stesso modo, data la legge dei compensi crescenti l' aumento di costo di produzione, il quale si connette al diminuito consumo non danneggia il produttore che può vendere la ricchezza a prezzo uguale al costo reale di produzione, aggiunto all' ammontare dell' imposta „ (1).

Le argomentazioni del Prof. Graziani riguardo alla libera concorrenza sarebbero valide soltanto se il produttore volesse trasferire tutta l' imposta aggiungendo inoltre, senza nessuna giustificazione, un' altra quantità x al prezzo. E se si volesse raggiungere un prezzo superiore a quello del reale costo-limite nel quale è inclusa l' imposta, non si tratterebbe più di un fenomeno di traslazione, il processo di traslazione verso quel determinato agente economico essendosi chiuso con il trasferimento totale del tributo.

Ma vediamo la validità delle argomentazioni dell' insigne economista per il problema della traslazione.

Dice il preclaro prof. Graziani che la concorrenza

(1) A. Graziani Istituzioni cit. pag. 347.

impedisce che il prezzo possa elevarsi al di sopra di quanto corrisponde al reale costo limite di produzione e quindi il produttore non trae alcun vantaggio della diminuzione di costo.

Ma non è necessario che il prezzo si elevi al disopra del reale costo limite perchè il produttore si avvantaggi della riduzione di costo. Qando il prezzo è uguale al costo limite la traslazione è già avvenuta e la maggiore o minore probabilità di traslazione dipende dalla minore o maggiore altezza di questo costo.

Ed il fenomeno, nelle linee fondamentali è identico a quello del monopolio. Infatti perchè il monopolista aumentando il prezzo si avvantaggia della diminuzione di costo nel caso dei compensi decrescenti? Perchè, a parità di ogni altra condizione, è necessario un incremento di prezzo minore perchè avvenga la traslazione.

E se, a parità di ogni altra condizione, l'incremento di prezzo è minore, maggiore è la possibilità che il prezzo venga accettato da un numero determinato di consumatori.

Nel caso della concorrenza perchè il produttore si avvantaggia della riduzione di costo? Perchè, a parità di ogni altra condizione, è necessario un incremento di prezzo minore perchè avvenga la traslazione. E se, a parità di ogni altra condizione, l'incremento di prezzo è minore, maggiore è la probabilità che venga accettato da un numero determinato di consumatori.

Ritorniamo a ciò che dicono i due illustri economisti Edgeworth e Seligman. Secondo l' Edgeworth e il Seligman, poichè nei compensi decrescenti, con la diminuzione della quantità offerta, diminuisce il costo di ogni singola unità, il che fa si che il prezzo sia in questo caso minore di quello dei compensi costanti e crescenti, è più difficile in questa ipotesi la traslazione. Gli studiosi insigni confondono il minore aumento di prezzo colla traslazione di una minore parte del tributo.

E il medesimo ragionamento, come già abbiamo visto, vien fatto per i compensi crescenti. Si confonde l' aumento maggiore del prezzo — che d' altra parte viene giustamente dichiarato effetto dell' aumento di costo — con la traslazione di una maggiore parte dell' imposta. E il ragionamento è identico, in sostanza, per il caso di monopolio e per il caso di concorrenza.

E vediamo come tutto ciò sia errato. Faccio prima un esempio per essere più chiaro: siano due industrie A e B che producono la prima una merce α a compensi decrescenti, la seconda una merce β a compensi crescenti. Siano eguali tutte le altre condizioni.

Supponiamo che prima dell' imposta si vendano 1000 unità per ciascuna delle due merci al prezzo di lire $4\,^1/_2$ per unità.

Se le industrie sono in condizioni di libera concorrenza il costo dei produttori (marginali) sarà $4\,^1/_2$.

Se le industrie sono in condizioni di monopolio

il costo può essere assai più basso di $4\,^1/_2$. Supponiamo che sia $3\,^1/_3$ per ogni unità (1). Dopo l' imposta che non tutti i consumatori vogliono pagare la quantità offerta delle due merci supponiamo diminuisca a 700 unità.

Per questa riduzione di offerta l' industria A della merce α in condizioni di concorrenza, soggetta alla legge dei costi crescenti produrrà le singole unità a un costo minore, per esempio a un costo 4, (prima era $4\,^1/_2$), prescindendo dal tributo; l' industria B della merce β (sempre quella della concorrenza) soggetta alla legge dei costi decrescenti produrrà le singole unità a un costo maggiore, per esempio 5, prescindendo dal tributo.

Adunque da un costo uguale, prima dell' imposta, per le due industrie ci troviamo, dopo la diminuzione dell' offerta a un costo 4 da un lato, e a un costo 5 dall' altro.

E ciò prescindendo dall' aumento di costo della imposta che supponiamo di 1 per ogni unità prodotta dalle due industrie.

Tenendo ben presenti queste condizioni si può

(1) Per evitare equivoci è bene dichiarare che perchè il costo sia più basso in condizioni di monopolio si suppone che le industrie A e C del regime di monopolio siano diverse da quella di concorrenza pur nei due casi essendo sempre la prima soggetta alla legge dei compensi decrescenti, la seconda alla legge dei compensi crescenti.

domandare all'Edgeworth e al Seligman: 1); i produttori potranno più facilmente aggiungere l' imposta 1 al prezzo 4 o al prezzo 5 essendo uguali tutte le altre condizioni ? 2) a parità di ogni altra condizione è più facile che il consumatore acquisti una merce che deve pagare 5 — il prezzo di α, l' imposta inclusa — o una merce che deve pagare 6 — il prezzo di β, l' imposta inclusa ?

3) Non è facile che il consumatore paghi un prezzo 5 anzichè un prezzo 6 ?

Non bisogna lasciarsi ingannare dall' aumento maggiore del prezzo, bisogna distinguere da che proviene l' aumento del prezzo poichè esso può essere indice di traslazione ma può anche non esserlo.

Se per esempio nel caso suesposto delle industrie A e B in condizioni di libera concorrenza, con la quantità offerta ridotta a 700 unità, il prezzo salisse a 5 in ogni industria ; seguendo il ragionamento del Seligman, bisognerebbe concludere che i produttori di α avrebbero aggiunto al prezzo una parte d' imposta uguale a quella che avrebbero aggiunto di produttori di β.

Invece in α vi sarebbe la traslazione completa dell' imposta 1; in β non vi sarebbe nessuna traslazione rappresentando 5 nell' industria B il costo di ogni unità senza l' imposta.

In questi casi l' effetto diverso delle diverse leggi si può manifestare in due modi: 1) E' possibile che

una parte maggiore dell' imposta venga aggiunta al prezzo — che, non essendovi l' imposta, vi sarebbe per ogni unità, con quella quantità di merci prodotta — nell' ipotesi dei compensi decrescenti; 2) E' possibile che si aggiunga al prezzo una parte eguale d'imposta e si venda una quantità maggiore di merce nel caso dei compensi decrescenti in confronto di quello dei compensi crescenti. Si avrebbe in questo caso una maggiore quantità di quote d' imposta trasferita. Nei compensi crescenti si avrebbe una maggiore quantità d' imposta evasa per maggiore difficoltà di traslazione. E' possibile che si abbia contemporaneamente nella industria compensi decrescenti una maggiore quantità d' imposta trasferita per ogni singola unità e una maggior quantità di merce domandata a quel prezzo.

Nella realtà economica anzi i due fenomeni è difficile vadano disgiunti.

Per il monopolio il fenomeno è identico, Supponendo un prezzo 4 $^1/_2$ e un costo di 3 $^1/_2$ per unità prodotta con una quantità complessiva di produzione 1000 per A e per B prima dell' imposta supponiamo che in ambedue i casi il produttore monopolista tenti di trasferire l' imposta riducendo la quantità offerta a 700 unità.

Dopo la riduzione il costo per ogni unità scenderà a 3 per la merce α di A, salirà a 4 per la merce β di B.

Prescindendo per un momento dall' imposta perchè il produttore possa ottenere il medesimo utile di prima per ogni unità prodotta deve vendere la merce a un prezzo di 5 per l' industria B; gli basta di vederla a un prezzo 4 nel caso della merce A. A questi prezzi 5 e 4 devono i produttori aggiungere l' imposta 1. Perchè avvenga la traslazione allora si deve avere un prezzo 5 per la merce α di A, un prezzo 6 per la merce β di B. È evidente che il numero dei consumatori che compreranno α sarà maggiore di quello dei consumatori che comprenderanno β. Una così grande riduzione di offerta, in paragone a quella dell' industria A, ridurrebbe il provento netto del monopolista di B a un punto assai più basso di quello dell' industria A.

E se con una riduzione ulteriore di quantità prodotta il costo unitario della merce β aumenta con la medesima rapidità dell' aumento già avvenuto la situazione del produttore - monopolista dell' industria B è assai difficile.

D' altra parte per comprendere ciò basta pensare che essendo uguali tutte le altre condizioni, se il produttore di α può vendere soltanto 700 unità a 5 lire per unità e non può venderle a un prezzo maggiore di 5, il produttore di β non potrà vendere le 700 unità prodotte che a un prezzo 5 restando completamente inciso dall' imposta nel mentre che il pro-

duttore di α è riuscito a trasferire completamente il tributo (1).

Certo al produttore di β non conviene questa situazione.

Egli vende così un numero minore di unità ricavando per ognuna il medesimo utile che avrebbe ricavato egualmente se non avesse ridotta la quantità offerta. Ed essendo eguale l' utile che egli ritrae per ogni unità prodotta mentre son diminuite le dette unità il suo provento netto ne resta diminuito.

Sicchè se non gli conviene di ridurre ancora la quantità offerta egli probabilmente preferirà di tornare alla condizione di prima producendo 1000 unità di β a un costo 3 $^1/_2$ più l' imposta 1 e vendendole a prezzo di costo 4 $^1/_2$, supponendo anche che non convenga nemmeno al monopolista di aumentare il prezzo di una quota dell' imposta.

In questo caso il consumatore non pagherà l' imposta mentre il produttore resterà completamente inciso.

Si può dunque affermare che al contrario di

(1) Il fenomeno è quasi simile per la concorrenza: soltanto che in condizioni di concorrenza, pur essendo uguali tutte le altre condizioni, può qualche volta avvenire che il produttore di α venda 700 unità a 5 lire e il produttore di β le venda a 6. Perchè può darsi che sia per α che per β solo 700 unità si possono vendere a un prezzo che vada da 5 in sopra, mentre quelli che spendono 5 spenderebbero anche 6 se fosse necessario.

quanto fu sostenuto dagli insigni studiosi citati, *il produttore, sia in condizioni di monopolio che in condizioni di concorrenza, coeteris paribus, potrà trasferire l' imposta con una certa probabilità x nel caso dei compensi decrescenti, con una probabilità minore x - y nel caso dei compensi costanti, con una probabilità ancora più piccola x - y - z nel caso dei compensi crescenti* (1).

Si può aggiungere che nel caso di un' imposta che percuote la produzione di una merce soggetta alla legge dei compensi decrescenti la maggiore probabilità di traslazione è in rapporto diretto alla rapidità con cui la redditività dell' azione produttiva aumenta ad ogni diminuzione di quantità prodotta.

E così nel caso di un' imposta che percuote la produzione di una merce soggetta alla legge dei compensi crescenti la minore probabilità è in rapporto diretto alla rapidità con cui la redditività decresce ad ogni diminuzione della quantità prodotta.

E considerando complessivamente due merci *x* e *y*, una soggetta alla legge dei compensi decrescenti ed una soggetta alla legge dei compensi crescenti si può dire che coeteris paribus, tanto più facilmente avverrà la traslazione nell' industria a compensi decrescenti in confronto all' industria a compensi cre-

(1) Bisogna però ricordare che riguardo al monopolio la nostra opinione è quella che, per primo, enunciò l' eminente Prof. Augusto Graziani.

scenti quanto più rapide sono le due curve di variazione della produttività

Quanto dico si applica anche alla traslazione obliqua. Ma naturalmente non è mai la merce percussa per se stessa la di cui legge di produzione decide; decide invece la legge a cui è soggetta la merce incisa. Quando sono due o più le merci incise da un unico tributo e l' incidenza deriva dall' applicazione del tributo su una sola delle merci incise, allora bisogna badare alle leggi a cui obbediscono le produzioni delle singole merci. E questo per la traslazione obliqua a costi divisi, chè per la traslazione obliqua operata da produttori a costi congiuuti la legge più importante a cui obbedisce la produzione delle singole merci è unica.

Ma questa osservazione solo per distinguere i due fenomeni perchè non bisogna credere che anche per i costi congiunti non vi siano differenze sia pure leggere nelle leggi cui obbediscono le singole merci. Infatti vi può essere sempre, dopo il punto-limite della unione dei costi, differenza di tendenze cui sono soggette le produzioni speciali delle singole merci.

Ma certo nel caso dei costi congiunti la circostanza rilevata della differenza di legge non ha molta importanza, mentre ha assai importanza la legge cui obbedisce la produzione comune.

E anche questa osservazione ha valore d' altronde solo quando si suppone che la produzione comu-

ne sia di assai più notevole entità della produzione divisa.

Ma le due produzioni possono anche avere valore quasi identico o addirittura la produzione divisa può essere assai più notevole della produzione congiunta.

Nel qual caso le nostre conclusioni s' invertono.

Generalmente parlando si deve dire che hanno influenza ambedue le produzioni e che la loro importanza relativa è in proporzione diretta alla loro entità relativa.

Concludendo, ogni qual volta — siano divisi i costi o siano congiunti — vi son differenze fra le leggi cui obbediscono le varie produzioni, la disamina delle differenze deve molto influire sulla determinazione dell' imprenditore di trasferire l' imposta su di una merce piuttosto che su di un' altra.

Sempre ricordando che nel caso dei prodotti congiunti la detta differenza è in tutti i casi meno notevole che nei prodotti a costi divisi e che qualche volta è addirittura trascurabile.

Per la traslazione regressiva il lettore può applicare i ragionamenti fatti sopra, sempre badando alle condizioni della merce incisa. I detti ragionamenti si possono applicare in parte nel caso di una traslazione verticale e nel caso di una traslazione obliqua.

Così si può dire per la traslazione regressiva verticale e obliqua che v'è maggiore probabilità di trasferimento dell' imposta quando la merce è soggetta alla

legge dei compensi crescenti, minore quando è soggetta alla legge dei costi costanti, minore ancora quando è soggetta alla legge dei compensi decrescenti

Debbo in ultimo ricordare che, come si può rilevare dalle precedenti discussioni, non sempre incidenza del tributo e aggravio sono termini identici per i consumatori nelle loro entità relative. Come s' è visto, qualche volta anche restando inciso il produttore, per l' aumento del costo nei compensi crescenti l' onere dei consumatori non incisi era assai piu grave dell' onere dei consumatori incisi nei compensi decrescenti.

E si possono immaginare innumerevoli esempi intermedi. Avverto in fine che non ho tenuto conto della possibilità di traslazione sui fattori di produzione per rendere più chiara la dimostrazione, isolando il fenomeno, di una questione così controversa per quanto, in fondo, assai semplice.

Il benevolo e intelligente lettore applicherà agevolmente le nostre conclusioni anche al caso in cui vi sia contemporaneamente alla traslazione sui consumatori un' altra traslazione sui fattori di produzione. L' influenza della legge dei diversi costi nella sola traslazione sui fattori di produzione è assai semplice.

Considerando uguale la resistenza dei fattori di produzione si può dire che la maggiore o minore probabilità di *traslazione regressiva interna* (1), di-

(1) Vedi capitolo seguente.

pende dalla maggiore o minore pressione a cui si possono o si devono sottoporre i produttori. Riguardo alla *pressione volontaria*, questa è più agevole per i produttori di beni a compensi decrescenti anzichè per i produttori di beni a compensi costanti ed è più agevole per i produttori di beni a compensi costanti anzichè per i produttori di beni a compensi crescenti.

Poichè la diminuzione di domanda dei fattori di produzione portando a una diminuzione di quantità offerta rappresenta: 1) aggravio di costo unitario per i produttori di beni a compensi crescenti, 2) nessun aggravio e nessun vantaggio per il costo unitario dei produttori di beni a compensi costanti, 3) diminuzione di costo unitario per i produttori di beni a compensi decrescenti. Ad esempio una pressione α che rappresenta la riduzione della domanda precedente (l' imposta) dell' 80 $^0/_0$ può rappresentare per il produttore a costi decrescenti il sacrifizio $x + 1$, per il produttore a costi costanti il sacrifizio x, per il produttore a costi crescenti il sacrifizio $x - 1$.

Per la *pressione involontaria* il caso è diverso Generalmente la pressione involontaria è più facile per i compensi crescenti che per i compensi decrescenti. I fallimenti, le trasformazioni d' impiego e in genere le diminuzioni di domanda *necessarie* sono per i produttori più disagiati anzichè per i più agiati.

Poichè spesso l' imposta, a parità di condizioni,

arreca alle industrie a redditi crescenti, danni di assai più notevole entità che alle industrie a redditi costanti e a redditi decrescenti.

Il ragionamento centrale di questo capitolo riguardo alla questione controversa si può facilmente illustrare con delle rappresentazioni grafiche semplicissime.

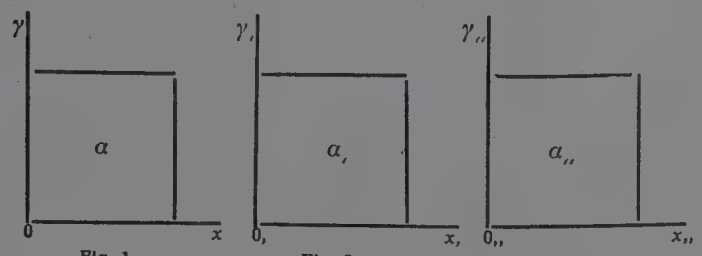

Fig. 1 Fig. 2 Fig. 3

Siano α; $\alpha_{,}$; $\alpha_{,,}$ i costo unitari delle merci *a b c* a costi, rispettivamente, decrescenti costanti e crescenti. Ciò prima dell' imposta con una produzione 1000

A causa del disagio cagionato dall' incidenza di un tributo α la quantità offerta delle varie merci diminuisce; i costi delle merci a costi decrescenti e crescenti variano come nelle fig. 4 e 6.

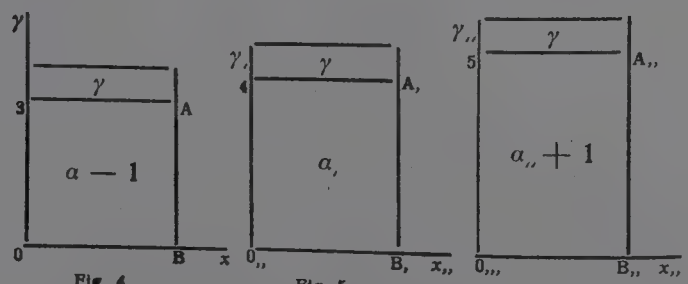

Fig. 4 Fig. 5 Fig. 6

A una quantità prodotta 700 i costi saranno 0 3 A B; 0, 4 A, B,; O,, 5 A,, B,,

Saranno cioé $\alpha - 1$, α, e $\alpha + 1$. Con l'aggiunta dell' imposta il prezzo dovrebbe essere per la traslazione totale (sui soli consumatori) a quella quantità prodotta $\alpha - 1 + \gamma$, $\alpha + \gamma$, $\alpha + 1 + \gamma$.

Non v' è bisogno di dimostrare che a parità di condizioni è più facile che venga acquistata la merce a compensi decrescenti che costa $\alpha - 1 + \gamma$ anzichè quella a compensi costanti che costa $\alpha + \gamma$; e così come sia più facile l' acquisto della merce a compensi costanti che costa al consumatore $\alpha + \gamma$ anzichè quella a compensi crescenti che costa $\alpha + 1 + \gamma$.

CAP. VIII.

Elementi da considerare nello studio dell' incidenza dell' imposta.

Sulla incidenza di un tributo che colpisce la produzione di una merce ha grandissima influenza la possibilità di trasferire il tributo sul consumatore della merce stessa, se trattasi di traslazione verticale, o sul consumatore di un' altra merce se si tratta di traslazione obliqua.

Tutti gli scrittori che hanno studiato l' argomento trattano diffusamente di ciò riferendosi naturalmente alla sola traslazione verticale poichè quando essi scrivevano non era stato ancora considerato come fenomeno generale e sistematico il principio della possibile incidenza per traslazione di una merce non colpita direttamente dal fisco.

Ma molti di questi scrittori trascurano — anche per la sola traslazione verticale che trattano — un elemento di notevolissima importanza : la possibilità

di trasferire il tributo — tutto o in parte — sui fattori di produzione.

Io credo che si possa e si debba anzi nella discussione di fenomeni particolari, non tenerne conto per poter studiare più comodamente il fenomeno isolato.

Non credo tuttavia che si possa non farne alcun cenno in una trattazione che vuole essere esauriente e completa, come non credo del pari che nella trattazione del fenomeno di incidenza nel suo complesso si possa prescinderne.

Per portare un esempio di scritti certamente noti a italiani e stranieri dirò che nelle due opere più ampie e più importanti sull' argomento che andiamo studiando: «The shifting and incidence of taxation» del Prof. Ediwin R. A. Seligman e "Teoria della traslazione dei tributi„ del Prof. M. Pantaleoni, i ragionamenti sottilissimi, degli insigni autori risultano spesso incompleti e non di rado inesatti e viziati dal non esservi considerata la detta possibilità di traslazione sui fattori di produzione (1).

E ciò in modo speciale si rileva quando i chia-

(1) In altri pregevoli scritti di italiani e stranieri invece il fenomeno della traslazione è trattato più esaurientemente tenendo conto i loro autori anche della possibilità di trasferire l'imposta sui fattori di produzione. Fra gli scrittori italiani per esempio il *Conigliani* - «*Teoria generale degli effetti economici delle imposte*„ Milano 1890, ne tratta diffusamente ed egregiamente.

rissimi economisti espongono recisamente le conclusioni dei propri ragionamenti (1).

---

(1) Vedi: Seligman op. cit. 3. Edizione. Per es. a Pag. 311 afferma che se la domanda è elastica, l' imposta sarà divisa tra produttore e consumatore. Per quanto ciò non sia sempre vero nemmeno a considerare dal solo lato del consumo — i produttori possono produrre solo la quantità di merce che possono vendere a un prezzo a cui sia aggiunta tutta l' imposta; e viceversa può convenire ai produttori di lasciarsi incidere completamente dal tributo pur essendo lievemente elastica la domanda della merce — l' affermazione dell' insigne economista americano mi sembra inesatta perchè non si può escludere mai così recisamente, specie ragionando di principi generali di traslazione, la incidenza totale o parziale dell' imposta sui fattori di produzione.

E del pari a pag. 311 il Prof. Seligman afferma che quando il prezzo di una merce ha già raggiunto il limite della domanda effettiva e qualunque tentativo di aumentare il prezzo annienterebbe la domanda, " l' imposta non può essere trasferita, tutto l' onere dell' imposta cadrà sul produttore „. Per quanto non sia vero che in questo caso non vi possa essere traslazione sui consumatori - il che dimostreremo nelle pagine seguenti - si può qui rilevare che anche escludendo una traslazione sui consumatori niente ci autorizza ad affermare che tutto l' onere dell' imposta cadrà sul produttore poichè questi può anche trasferire tutto o parte del tributo sui fattori di produzione.

E vedi anche fra tante altre affermazioni che si potrebbero richiamare M. Pantaleoni pag. 114-115 op. cit. Il prof. Pantaleoni afferma che quando il consumatore non accetta il prezzo in cui sia inclusa l' imposta e i profitti nuovi medi conseguibili nelle altre industrie, non vi può essere traslazione e l' imposta graverà sopra i percossi.

E non si creda che nella traslazione di un' imposta sul consumo non abbia anche notevole importanza la possibilità che i fattori di produzione restino incisi.

Sia nella traslazione verticale regressiva che in quella obliqua ciò aiuta moltissimo il produttore che resta inciso più lievemente ed aiuta il consumatore che può trasferire con minori sforzi il tributo, poichè incontra minore resistenza.

Gli scrittori trattano in generale della incidenza sul produttore come definitiva, riferendosi naturalmente alla sola incidenza sulla merce tassata.

E' ovvio che un imprenditore che è inciso direttamente o per traslazione dal tributo - si può trattare di incidenza totale o di sola incidenza parziale - tenterà di ridurre la diminuzione dei suoi profitti cercando di remunerare di meno i capitalisti, i proprietari di terre e i lavoratori.

Se l' industria incisa direttamente o per traslazione dal tributo rappresenta una parte notevole della domanda di capitali, di terre e di lavoratori in quel determinato mercato è facile una traslazione parziale del tributo. Può anche verificarsi una traslazione totale. Ma una traslazione totale o quasi é facile quando dei lavoratori di un dato mestiere, delle terre, o delle forme di capitali, sono richiesti esclusivamente, in un mercato, dall' industria colpita dal tributo.

In tutti i casi sebbene spesso le difficoltà siano

grandi è possibile che i produttori dividano almeno una parte dell' imposta tra capitalisti proprietari di terre e lavoratori.

In tal modo quando è possibile una parziale traslazione sui consumatori, un' altra parziale traslazione sui fattori di produzione (terra, lavoro, capitale) può liberare completamente il produttore da una incidenza sia pure parziale del tributo. E ciò facendo elevare di meno il costo del prodotto rende accessibile l' acquisto di esso a un maggior numero di consumatori, mentre che, conseguenza della minore elevazione del prezzo, riduce anche di meno il sovrappiù di ogni consumatore.

Indubbiamente in condizioni di libera concorrenza può avvenire qualche volta che i produttori operando le due traslazioni parziali aumentino il prezzo di qualche cosa in più dell' imposta che non ha niente a che fare con la traslazione. Egregiamente lo rileva il Conigliani. Ma questo può anche avvenire anche quando v' è in atto la sola traslazione sul consumo.

In questi casi l'incremento di prezzo che supera l'imposta e che non dipende da aumento di costo è temporaneo ed è fatto scomparire dalla concorrenza (1).

---

(1) L' incremento di prezzo può essere maggiore dell' imposta in rapporto al costo sopportato prima dell' imposta ed essere uguale o inferiore all'imposta in rapporto al costo sopportato dopo l'imposta (compensi crescenti).

L'incremento di prezzo può essere minore dell' imposta o

Quando invece il fenomeno avviene in regime di monopolio l'aumento di prezzo viene mantenuto se dà al produttore monopolista il massimo provento netto.

Il che d'altra parte avviene anche quando si ha la sola traslazione sul consumatore.

Riguardo al monopolio fu rilevato da insigni studiosi ed è ovvio che il prezzo — come per la concorrenza per questo riflesso — si può elevare dopo l'imposta in misura eguale maggiore o minore dell'imposta. Ne abbiamo già parlato nel capitolo precedente. Questi diversi aumenti sono riferiti ai casi di produttività costante, crescenti e decrescenti.

Io penso però che anche quando si è avuta la traslazione totale e cioè il prezzo si è elevato in misura eguale maggiore o minore all'imposta il monopolista in determinate circostanze può avere interesse di aumentare ancora il prezzo. Ma di ciò nelle pagine seguenti.

Com'è facile immaginare la traslazione obbliqua può avvenire anche per i fattori di produzione. Quando un produttore che produce due beni a costi divisi tenta di trasferire un' imposta applicata su una

---

uguale rispetto al costo sopportato prima del tributo ma può essere maggiore se si considera in rapporto al costo sopportato poi. Il che si verifica nei prodotti soggetti alla legge dei compensi decrescenti. Noi parliamo in generale di incremento superiore all'imposta in rapporto al nuovo costo.

merce x sui fattori di produzione di un'altra merce y da lui stesso prodotta.

E così quando un produttore di due beni x e y a costi congiunti trasferisce una parte del tributo, applicato dal fisco su x, su quei fattori che servono esclusivamente per la produzione di y dopo il punto - limite della unione dei costi.

Quando un produttore trasferisce il tributo o una parte di esso sui fattori di produzione dei due beni congiunti mentre l'imposta fu applicata su un solo bene il fenomeno rigorosamente deve considerarsi come un fenomeno di *traslazione composta* formata da una traslazione verticale e da una obliqua. Ma, tenendosi conto della singolarità del capo in cui i fattori di produzione sono i medesimi per due merci, può anche essere considerato in pratica come un fenomeno semplice di traslazione verticale.

Un rilievo finale. Abbiamo parlato fin'ora della traslazione sui fattori di produzione senza tuttavia adoperare al riguardo una denominazione tecnica che non esiste. E' bene però trovarne una come per tutti gli altri fenomeni di traslazione.

La traslazione sugli offerenti i fattori di produzione è indubbiamente una traslazione regressiva perchè avviene dal compratore al venditore ma d'altra parte è così differente dalla traslazione regressiva propriamente detta che è bene qualificarla diversamente,

Potrà essere chiamata *traslazione regressiva interna* perchè la traslazione è operata internamente dai produttori sui fattori della produzione (1).

(1) Avverto che quando dico " traslazione regressiva ", senza altra qualificazione, intendo riferirmi a quella dei consumatori.

CAP. IX.

L'incidenza delle imposte su beni a domanda elastica.

Diciamo brevemente, anzitutto dell'elasticità della domanda e dell'offerta.

Non bisogna credere che — considerando la sola traslazione sui consumatori — l'imposta si debba sempre dividere tra produttore e consumatore quando la domanda è elastica.

E' questo che dice erroneamente l'insigne economista Prof. Seligman (1). E come non è vero che si debba sempre dividere fra produttore e consumatore quando la domanda è elastica così non è vero che solo in caso di domanda elastica avvenga questa divisione come crede il Prof. Seligman e come credono d'altronde tutti quelli che si occuparono dell'argomento (2).

---

(1) Vedi Seligman op. cit. pag. 311-312.

(2) Qnesta e altre osservazioni fatte al pensiero dell'illustre Prof. Seligman, sono, in sostanza, osservazioni fatte al pensiero di tutti gli studiosi dell'argomento. Si tratta spesso di

Ma di ciò nei capitoli seguenti. Vogliamo per ora parlare solo di merci a domanda elastica (1).

Volendo prescindere temporaneamente dalla traslazione sui fattori di produzione vediamo quando è invitabile che l'importo si divida fra produttore e consumatore e quando è anche possibile che ciò non avvenga. La divisione dell'imposta può non verificarsi parlando sempre di domanda elastica: 1) quando l'offerta è rigida; 2) quando l' elasticità dell' offerta è proporzionale all'elasticità della domanda; 3) quando l' elasticità dell' offerta è più che proporzionale all' elasticità della domanda.

Nel primo caso l' imposta incide sul produttore totalmente (2).

Nel secondo e nel terzo caso l' imposta può incidere totalmente sui consumatori per la quantità di merce che ancora consumano.

---

conclusioni che sono errate appunto perchè non furono rivedute e rinnovate dai moderni scrittori; non sono quindi opinioni personali.

Ci tengo a dichiarare inoltre che io mi riferisco per le dette conclusioni al volume del prof. Seligman perché è il libro più moderno e più perfetto che si abbia sull'argomento; come d'altra parte mi riferisco spesso al volume del Pantaleoni per i grandi pregi della " Teoria della traslazione dei tributi ".

(1) Vedi capitoli seguenti.

(2) Naturalmonte non si tiene conto, in questa indagine generale, dei fallimenti.

In un solo caso l' imposta si divide inevitabilmente fra produttori e consumatori : quando l' elasticità dell' offerta è meno che proporzionale all' elasticità della domanda (1).

---

(1) Credo opportuno chiarire ciò che dico al riguardo con l'espressione elasticità della domanda proporzionale, meno che proporzionale e più che proporzionale all'elasticità dell'offerta. Con l'espressione "proporzionale„ intendo riferirmi a una domanda che può diminuire — per l'aumento di prezzo che consenta tutta la traslazione dell'imposta — tanto quanto deve diminuire la quantità offerta perchè il prezzo aumenti e la quantità offerta al punto che consente la traslazione dell'imposta non può più restringersi.

Con l'espressione "più che proporzionale„ intendo di riferirmi ad una quantità offerta che può restringersi anche al di là del punto che consenta la completa traslazione sui consumatori che hanno ristretto il consumo. Con l'espressione "meno che proporzionale„ intendo di riferirmi ad una quantità offerta che diminuisce, ma può diminuire meno di quanto diminuisce o tende a diminuire la domanda per l'aumento di prezzo. Ma l'elasticità della domanda proporzionale è diversa per i costi costanti crescenti e decrescenti, discorrendo di elasticità in senso assoluto. La medesima domanda elastica in modo proporzionale nel caso dei costi costanti diviene elastica in modo meno che proporzionale nel caso dei compensi decrescenti e più che proporzionale nel caso dei compensi crescenti. Così per essere ugualmente proporzionale alle offerte le domande di prodotti soggetti alle tre leggi il grado di elasticità nei compensi costanti deve stare al grado di elasticità nei compensi decrescenti come 1 sta a uno $1 + x$ e il grado dei compensi costanti deve stare al grado dei compensi crescenti come 1 sta a $1 - x$ sicchè quello dei compensi decrescenti deve stare a quello dei compensi crescenti come $1 + x$ sta

Adunque invece di dire che, essendo elastica la domanda, l' imposta si divide fra produttore e consumatore si deve invece dire che l' imposta a seconda delle circostanze può dividersi fra produttori e consumatori, può restare sui soli produttori e può restare sui soli consumatori.

Vediamo ora come avvenga in pratica la traslazione nel caso di domanda elastica.

---

a 1—x. E queste osservazioni si possono applicare, logicamente con le dovute variazioni, alle espressioni " più che proporzionale „ e "meno che proporzionale „ precisando però il limite massimo e minimo del " più „ e del " meno „.

Concludendo, la ragione di queste differenze notate è che aumentando il prezzo a cagione dell' imposta - supponendo traslazione totale - in misura maggiore nei compensi crescenti che nei compensi costanti ed in misura maggiore nei compensi costanti che nei compensi decrescenti, nel primo caso perchè i consumatori comprino una quantità di beni eguale alle altre, la domanda deve essere meno elastica del secondo caso, e nel secondo caso dev' essere meno elastica del terzo caso. Sempre purchè non s' immagini, il che è anche possibile, che i consumatori di una industria a compensi decrescenti che riducono la quantità richiesta y ad un aumento di prezzo 1 — x non ridurrebbero più la quantità domandata a un aumento 1 o 1 + x; o che i consumatori di un bene a compensi costanti che riducono il consumo innanzi ad un aumento di prezzo uguale a 1 non lo riducano o non tendono a ridurlo per un aumento 1 + x. Nel che non v' è nulla di difficile o di raro.

I. Si supponga un' imposta A sulla produzione di un bene a soggetto alla legge dei compensi costanti.

Supponiamo del pari che il 75 % dei consumatori siano disposti a consumare ognuno la medesima quantità di merce di prima al prezzo di prima P aumentato dell' imposta A. Il 25 % dei consumatori non giudicano conveniente il prezzo $P + A$ per ottenere la merce che prima pagavano P. In tal modo al tentativo di aumentare il prezzo dell' imposta la domanda della merce sarebbe ridotta a 75 % di quella precedente l' imposta.

Se i produttori riescono a trasferire tutto l' onere dell' imposta fra i vari subbietti economici che offrono i fattori di produzione il prezzo non sarà aumentato e la domanda non diminuirà.

E' anche possibile che i produttori riescano a trasferire solo una parte del tributo sui fattori di produzione, per es. riescano a trasferire $^1/_2$ di A. In questo caso perchè avvenga completa traslazione ad essi basterà di aumentare P a $P + {}^1/_2\ A$. E' facile che in quest' ultimo caso la domanda diminuisca di meno del 25 % di quella anteriore al tributo.

In queste condizioni di elasticità della domanda tutto dipende dall' elasticità dell' offerta. Se l' offerta non può diminuire se non con un danno maggiore, per gl' intraprenditori, malgrado l'aumento di prezzo, della diminuzione di profitto cagionata dal tributo,

l' imposta non può essere trasferita, per nessuna parte sul consumatore.

A meno che la quantità prodotta non diminuisca inesorabilmente per cause estranee alla volontà del produttore come per esempio a causa di fallimenti ecc. causati dal tributo.

Quando l' offerta è rigida l' unica speranza per i produttori è di trasferire tutta o una parte del tributo sui fattori di produzione. Se quella speranza viene a mancare non resta che lasciarsi incidere dal tributo.

Ma noi abbiamo visto come spesso la quantità offerta sia rigida in un breve periodo di tempo, e come in periodo più lungo invece si riduca in proporzione allo scarso rendimento dei capitali applicati nell' industria in confronto alle altre industrie. Anche in questo caso adunque, ma in un periodo di tempo più lungo, gli intraprenditori possono trasferire il tributo sui consumatori.

Ma supponiamo che sia possibile la trasformazione degli impieghi d' intrapresa e vediamo in che misura e in che estensione avverrà il trasferimento del tributo.

Se i produttori riescono a trasferire sui fattori di produzione $^1/_2\ A$ il nuovo prezzo che in un primo momento si vorrebbe imporre sarà $P + {}^1/_2\ A$. Supponiamo che la domanda a questo prezzo si ridurebbe all' 85 % della domanda precedente il tributo.

Ammessa possibile la trasformazione è di fonda-

mentale importanza chiarire il limite oltre cui questa trasformazione non è possibile avvenga economicamente.

Si può immaginare che, per le industrie considerate, subbietti economici, di uguale capacità personale e di uguale capitale e agenti naturali a loro disposizione, percepiscano uguale saggio di profitto. Se i profitti nelle industrie d'immigrazione non diminuiscono (1) l'emigrazione finirà quando il prezzo della merce tassata sarà $P + {}^1/_2\ A$ o per lo meno sia di così poco inferiore a tale misura che i produttori non credano conveniente affrontare i rischi non certo impressionanti di una facile trasformazione - che è nella nostra ipotesi.

Se invece i profitti delle industrie e della industria d'immigrazione diminuiscono, allora l'emigrazione finirà quando il prezzo si sarà elevato sino a far percepire ai produttori del bene tassato i profitti diminuiti dell'industria d'immigrazione. In questo caso adunque la misura in cui viene trasferita l'imposta dipende daila misura in cui diminuiscono i profitti nelle industrie assorbenti gl'impieghi trasformati. Se per esempio i profitti diminuiscono in modo che se i produttori delle industrie d'immigrazione sopportassero il medesimo costo unitario che sopportano i proproduttori dell'industria, per percepire quel saggio di profitti che percepiscono, dovrebbero vendere a un prezzo $P + {}^1/_4\ A$, allora i produttori di α finiranno di

(1) Vedi il cap. V.

emigrare quando potranno vendere la loro merce al prezzo $P + {}^1/_4\ A$, e ${}^1/_4$ del tributo A inciderà su di loro mentre avranno trasferito ${}^1/_2$ del tributo sui fattori di produzione e ${}^1/_4$ sui consumatori. In questo caso è facile che invece dell' 85% del prezzo $P + {}^1/_2\ A$ una parte maggiore della domanda preesistente sia rimasta all' industria α sempre però ricordando le influenze contrarie della riduzione del prezzo nelle industrie d' immigrazione.

E se nessuna traslazione è stata possibibile sui fattori di produzione il fenomeno è identico; ma è necessaria una maggiore capacità delle industrie d'immigrazione perchè i produttori non siano colpiti più gravemente.

Se nelle industrie d' immigrazione i profitti nou diminuiscono la traslazione può essere totale poichè l' emigrazione si arresterà quando la merce di α si vende al prezzo $P + A$ che permette al produttore di rimborsarsi l' imposta anticipata allo Stato (1).

---

(1) Avvertiamo che quando in questo scritto si parla di traslazione totale, se anche si denomina l' imposta con una lettera immutata come sopra A, si suppone che l' entità di detta imposta s' ingrandisca nel tempo degli interessi della somma che il tributo rappresenta. Vedi a proposito in A. Graziani " Istituzioni di scienza delle finanze „ il pregevolissimo capitolo: ripercussione delle imposte. Vedi anche la prima parte di questo scritto.

Se i profitti diminuiscono nelle industrie d' immigrazione decide la misura in cui profitti tendono a diminuire.

Se per esempio i profitti diminuiscono in modo che a un certo punto i produttori dell' industrie a vendendo a un prezzo $P + {}^1/_2\ A$ godono dei medesimi profitti dell' industria d' immigrazione il prezzo si stabilirà a quel punto e i produttori resteranno incisi da ${}^1/_2$ del tributo A.

E cosf si potrebbero fare quanti altri esempi si volessero.

Non si creda però che a un prezzo $P + {}^1/_2\ A$ la domanda della merce deve essere l'85 $^0/_0$ quale era quella di un prezzo $P + {}^1/_2\ A$ stabilito senza alcuna relazione con le altre industrie.

Perchè certo la diminuzione di prezzo di altri beni (industrie d' immigrazione) portando ad un aumento della loro domanda può essere una sottrazione di domanda latente nell'industria α d'emigrazione.

I profitti sono scemati sotto la pressione dell'imposta nell'industria d'immigrazione ma non restano incisi i produttori di questa industria. La pressione ch'essi sopportano è quella della percussione del tributo a causa di quei produttori di α che mutano l'oggetto della loro intrapresa per non pagare l' imposta.

E i produttori rimasti nell'industria tassata soffrono di rimbalzo la pressione di quella pressione: 1) perchè non possono trasferire completamente il tri-

buto, 2) perchè la diminuzione di prezzo delle merci nelle industrie d'immigrazione aumenta in esse la domanda di prodotti.

Tutto ciò in periodo di tempo relativamente breve.

In un periodo di tempo più lungo vi è una tendenza alla diffusione della pressione dell'imposta.

Se si suppone una approssimativa uguaglianza nei profitti delle varie industrie (1) per individui di eguale capacità che abbiano a disposizione la medesima quantità e qualità di capitali e agenti naturali, la riduzione di profitti in alcune di esse porta successivamente per lo scarso rendimento dei capitali in esse applicati alla diminuzione della quantità offerta (2). Sicchè aumentando il prezzo delle varie merci si avrà per le industrie d'immigrazione la diminuzione della pressione della percussione del tributo e per la industria tassata una minore incidenza sui produttori e una maggiore sui consumatori.

Contemporaneamente la pressione del tributo si estende alle altre industrie che si trovano in condizioni di libera concorrenza.

E così quando non diminuiscono i profitti nelle industrie d'immigrazione in un periodo di tempo, è

(1) In condizioni di libera concorrenza.

(2) Si deve rilevare però che vi sono certe pressioni del tributo per niente sgradite; per esempio, quella dei consumatori delle merci delle industrie d'immigrazione che, sotto la pressione della percussione del tributo, che si diffonde, pagano di meno i beni che prima del tributo pagavano di più.

possibile che diminuiscano in un secondo periodo insieme ai profitti della industria tassata, restando così incisi per una parte dell'imposta i produttori della merce tassata ed estendendosi poi la pressione del tributo alle altre industrie (1).

Quando i produttori restano incisi in un primo momento dal tributo perchè la trasformazione degli impieghi d'intrapresa non è possibile, in un secondo momento, come già ho rilevato, è facile riescano (quelli rimasti nell'industria) a operare una lenta, ma, qualche volta, completa traslazione del tributo. Tutto dipende anche quì dalla diminuzione dei profitti delle altre industrie. Più il sagglo di profitto di quelle sarà diminuito maggiore sarà la pressione del tributo che quei produttori sopporteranno, maggiore sarà la quota d'imposta che i produttori dell'industria tassata debbono rinunziare a trasferire.

Quando i profitti delle industrie soggette alla libera concorrenza non diminuiscono è possibile che la traslazione del tributo sia completa sui consumatori.

II. Se la merce tassata è prodotta a compensi decrescenti lo squilibrio economico, che abbiamo visto così vasto (2) può essere di minore entità. Perchè, a

(1) Vedi il capitolo sulla riduzione dei profitti.

(2) Vedi nel capitolo citato, lo squilibrio apportato dal cambiamento di consumo che può colpire duramente anche industrie che producono merci in condizioni di concorrenza parziale o di monopolio.

parità di condizioni, essendo minore la quantità d'offerta diminuita è meno difficile che i profitti delle industrie d'immigrazione non vengano diminuiti o è più probabile che i profitti diminuiscano di meno.

Se per esempio essendo di 1000 unità la quantità prodotta da un'industria α a compensi costanti e di 1000 unità la quantità prodotta da un'industria β a compensi decrescenti, dopo il tributo le quantità vendute saranno 900 per β e 700 per α con un prezzo 5 per unità di β e un prezzo $5^1/_2$ per unità di α, è ovvio che lo squilibrio maggiore sarà apportato dall'imposta su α.

Ma questo nell'ipotesi di una traslazione avvenuta per ambedue le industrie.

Poichè bisogna pensare come sia possibile che, mentre il produttore a costi crescenti riduce la quantità offerta trasferendo l'imposta, il produttore a costi costanti preferisca di lasciarsi incidere dal tributo pur di non ridurre la quantità prodotta della merce.

III. E lo stesso avviene dei compensi costanti in rapporto ai compensi crescenti.

Se essendo di 1000 unità le quantità prodotte da un'industria α a compensi costanti e da un'industria β a compensi crescenti, dopo l'imposta le quantità vendute saranno 900 per α e 700 per β a un prezzo 5 per unità di α e un prezzo $5\ ^1/_2$ per unità di β, è ovvio che lo squilibrio maggiore sarà apportato dall'imposta su β a compensi crescenti. E anche quì nell'ipotesi di

traslazione avvenuta. Poichè è facile che il produttore di α trasferisca l'imposta e il produttore di β si lasci incidere.

Nel caso dei compensi crescenti, se la legge vale per ogni riduzione di quantità prodotta e il produttore si ostina a trasferire l'imposta, può arrivare facilmente a distruggere la propria intrapresa. Facciamo il confronto con i compensi costanti.

Se per esempio in un'industria a costi costanti prima dell'imposta si vendevano 1000 unità a un prezzo 5, e a un prezzo 6 — il prezzo 5 aumentato dell'imposta 1 — se ne possono vendere 700, il produttore, se la riduzione è possibile, può trasferire l'imposta.

In un'industria a compensi crescenti invece se a un prezzo 6 si possono vendere 700 unità è possibile che il produttore non possa più venderle a quel prezzo per l'aumento del costo unitario. Se a un prezzo 7 saranno 500 i consumatori disposti a comperare è possibile del pari che il produttore dopo di aver ridotta la quantità prodotta non possa più vendere a 7, ma debba vendere a $7\,^1/_2$. A $7\,^1/_2$ saranno 400 i consumatori disposti a comperare e quindi nuova diminuzione di quantità prodotta, nuovo incremento di costo unitario e così via.

E' un problema assai difficile quello del produttore a compensi crescenti che deve ridurre la quantità offerta.

Al monopolista, in molti casi, conviene di distrug-

gere una parte dell'offerta; ciò quando la distruzione di una determinata quantità x porta un incremento di costo unitario minore di quello apportato da una produzione diminuita.

Nel caso di concorrenza è tuttavia da rilevare che gli effetti su notati (compresi quelli della maggiore o minore probabilità di traslazione studiati in un precedente capitolo) per i compensi crescenti non si verificano talvolta malgrado la diminuzione della quantità prodotta nell' industria tassata. Il fenomeno è assai semplice; non mi sembra tuttavia che le idee in proposito del Prof. Seligman siano sufficientemente esatte.

Dopo di aver parlato su gli effetti di un tributo su beni a compensi crescenti — del che abbiamo già riferito in un precedente capitolo — l' insigne economista così si esprime: « Naturalmente, s' egli — (il produttore marginale) — non continua a competere; se egli è eliminato dal produttore più forte che può conquistare il mercato più facilmente in condizioni di compensi crescenti, questo risultato non avviene necessariamente. Può avvenire per esempio, che il produttore più favorito si valga dell' imposta per scacciare l' antico produttore marginale, con l'aggiungere al prezzo solo una piccola parte dell' imposta; egli spera così di rifarsi alla fine con un monopolio che gli permetta di elevare il prezzo. Se noi supponiamo, al contrario, che continuino le condizioni di concorrenza e che l' antico produttore marginale fornisca

ancora la sua parte di prodotto, vi sarà tendenza ad aggiungere al prezzo una porzione più grande dell' imposta, fino a che dura la concorrenza, che nel caso di redditi costanti » (1).

A parte la questione della tendenza ad aggiungere al prezzo una parte più o meno grande dell' imposta — di cui abbiamo parlato in un precedente capitolo rilevando l' equivoco in cui cade il Prof. Seligman insieme al Prof. Edgeworth — non è necessario che il produttore favorito scacci dal mercato il marginale perchè gli effetti della legge non si verifichino.

Nè è necessario che il produttore più forte resti solo sul mercato. Nè che si tenda al mopopolio o che vi sia il monopolio.

Ci sia la concorrenza o il monopolio gli effetti della legge non si verificano quando, malgrado la diminuzione della quantità prodotta di merce, le singole imprese, il cui costo di produzione influisce sul prezzo, e che restano sul mercato, non hanno bisogno di diminuire la quantità offerta riducendo le loro dimensioni (2).

Se infatti dei produttori emigrano verso altre in-

---

(1) Seligman op. cit.

(2) Si parla di monopolio, naturalmente, conseguente alla riduzione di quantità offerta, poichè nei caso di monopolio preesistente al tributo, se il produttore-monopolista riduce le proporzioni della propria intrapresa o distrugge una parte della merce, non può non risentire l' incremento di costo unitario,

dustrie è possibile che quelli che restano, marginali e non marginali, non abbiano bisogno di ridurre la quantità di merce che essi producono. Nè è necessario che i produttori più agiati s' impadroniscano della clientela dei marginali ingrandendo la propria intrapresa e riducendo ancora il costo; è sufficiente che i produttori che restano non debbano ridurre la quantità di merce che prima del tributo producevano. I produttori emigranti possono essere alcuni dei marginali o tutti, ma possono essere, in qualche caso, anche alcuni dei produttori agiati o tutti, (per quanto sia necessario aggiungere che questa ultima ipotesi è meno facile della prima).

Perchè se i produttori privilegiati possono conseguire, con le loro capacità e con i capitali e beni naturali di cui dispongono, in altre industrie, un profitto uguale a quello che prima del tributo conseguivano nell' industria ora tassata, essi emigreranno, abbandonando la produzione che a loro sembra disagiata, malgrado sia agiata in confronto di altri produttori della medesima industria, che invece, o per mancanza di capacità, o per mancanza di beni che servano per il costo di trasformazione, o per altre molteplici ragioni, possono continuare la produzione disagiata.

In tutti i modi sia che abbandonino l' industria i produttori agiati sia che l' abbandonino i produttori disagiati gli effetti dannosi della legge dei compensi crescenti possono non verificarsi quando i pro-

duttori rimasti nell' industria non sono costretti a diminuire la quantità che essi singolarmente producono. I casi possibili e concepibili sono tre : 1) o restano a produrre la merce i soli produttori agiati ; 2) o restano a produrre la merce i soli produttori marginali; 3) o restano a produrre la merce produttori agiati e marginali insieme, sia che abbiano emigrato contemporaneamente alcuni dei produttori agiati e alcuni dei produttori marginali, sia che abbiauo emigrato solo alcuni dei produttori agiati, sia che abbiano emigrato il che è più facile - solo alcuni dei produttori marginali.

Sia nel primo che nel secondo e nel terzo caso non v'è aumento di costo unitario conseguente alla diminuzione della quantità offerta cagionata dall'imposta (1).

Si può dunque concludere che l' aumento di costo unitario causato dalla diminuzione della quantità offerta nei prodotti soggetti alla legge dei compensi crescenti, del quale abbiamo illustrato in pagine precedenti gli effetti dannosi sia per i produttori che per i consumatori, non si verifica ogni qual volta le intraprese, il cui costo di produzione ha influenza sul prezzo, non sono costrette a diminuire la quantità di merce che singolarmente producono.

---

(1) Bisogna pensare che, rimasti nella industria considerata i soli produttori privilegiati. ci possiamo trovare in condizioni di concorrenza parziale in cui anche un aumento di costo dei produttori fortunati influisce sul prezzo.

Così nel caso di concorrenza parziale accennato più avanti (produzione dei soli imprenditori privilegiati) può avere influenza sul prezzo anche l' aumento di costo dei produttori privilegiati; negli altri casi accennati (produzione di soli imprenditori marginali e di privilegiati e marginali) ha influenza il solo costo dei marginali (1).

Se la situazione si risolve dopo l' imposta con un monopolio, l' aumento di costo unitario non si verifica quando il produttore non è costretto a diminuire la quantità prodotta nella sua intrapresa.

Poichè è anche possibile che resti un solo produttore nell' industria tassata perchè per più di un produttore non vi è posto; e malgrado la riduzione di offerta avuta con l' emigrazione degli altri produttori deve ancora ridurre la propria intrapresa.

Il che è ugualmente possibile all' altro caso di pochi produttori che restano a produrre la merce in luogo dei molti produttori che vi erano prima dell'imposta e, ciò malgrado, debbono ridurre le dimensioni delle loro aziende.

Parliamo ora di un'ipotesi che fu fatta riguardo alla libera concorrenza. E' possibile che, dopo il tributo, il prezzo, in cui sia inclusa l'imposta e la quota dei nuovi profitti conseguibili nelle industrie d'im-

(1) Per i compensi crescenti e decrescenti il lettore può applicare i medesimi ragionamenti tenendo conto di quanto abbiamo detto avanti in proposito.

migrazione, sia creduto conveniente da tutti i consumatori. Il Prof. Pantaleoni (1) dice che in questo caso vi sarà la traslazione parziale e i profitti anteriori all'imposta saranno diminuiti, venendosi così a dividere il carico dell'imposta fra produttori e consumatori. Il Prof. Seligman d'altra parte, critica recisamente queste conclusioni del Prof. Pantaleoni. A mio modesto avviso, la critica è ingiusta e si fonda su di un equivoco. Dice l'illustre economista Prof. Seligman (2): " Pantaleoni, *traslazione,* pag. 115-116, asserisce che quando il limite della domanda effettiva non é stato raggiunto, l'imposta sarà divisa tra produttore e consumatore. Il suo argomento è che diminuiti i profitti del produttore, egli trasferirà il suo capitale ad altre industrie. Questo grande afflusso di capitale diminuirà i profitti tutto all'intorno, tanto nelle industrie tassate quanto in quelle non tassate. Così il produttore ricaverà meno profitti di prima. Sembra che in ciò s'annidi uu errore. E' difficile, al contrario, intendere perchè vi sarebbe un trasferimento di capitali. Sin tanto che il limite della domanda effettiva non è stato raggiunto, i profitti dei produttori non saranno diminuiti, perchè essi possono aumentare il prezzo per

(1) M. Pantaleoni op. cit. pag. 115-116.

(2) La critica è ripetuta in tutte le edizioni del libro pregevolissimo dell'illustre Prof. Seligman - vedi pag. 309 della 3. edizione cit. traduzione e pag. 153 della 2. edizione tradotta nella Biblioteca dell'Economista.

tutto l'ammontare dell'imposta. L'argomento del Pantaleoni pare quindi difettoso „.

Concludiamo: l'argomento del Prof. Seligman è che i profitti non diminuiranno quando la domanda è rigida; quindi il prof. Pantaleoni è in errore. Riserbandomi di dimostrare nelle pagine seguenti come anche quando il limite della domanda effettiva non fu raggiunto, i profitti possano diminuire, dirò che in questa affermazione errata il Prof. Seligman è, evidentemente a sua insaputa, perfettamente d'accordo col Prof. Pantaleoni il quale a pagina 117 del suo pregevole libro conclude nel medesimo modo. Ma di ciò nelle pagine seguenti.

Per ora vogliamo solo dire come la critica del Seligman è ingiusta perchè il Prof. Pantaleoni non ha mai asserito ciò per cui protesta il Prof. Seligman.

Il Prof. Pantaleoni dice infatti: "..... può anche il prezzo che è..... quello che copre il costo antico, detratti i profitti antichi, ma aggiunti e l'imposta nuova e i profitti medi nuovi conseguibili,..... essere minore del maximum concesso dai compratori.

Non si tratta quindi come pensa il Seligman di un prezzo — che i consumatori sono disposti a pagare — in cui sono inclusi l' imposta e i profitti antichi, ma di un prezzo in cui sono inclusi l' imposta e i profitti nuovi conseguibili che secondo il Pantaleoni dovevano sempre essere minori di quelli anti-

chi (1); in questo caso quindi sono esatte le conclusioni del Prof. Pantaleoni il quale afferma che la traslazione non é completa e che anche il produttore è costretto a sostenere una parte del carico dell' imposta.

Precisando ancora si può nettamente stabilire l'incidenza dei produttori nella quota - differenza tra profitti antichi e profitti nuovi.

Quando i profitti nuovi conseguibili non sono minori degli antichi, ci troviamo innanzi a un caso di domanda rigida di cui parleremo in seguito.

Ritorniamo invece all' ipotesi del Pantaleoni di profitti nuovi medi conseguibili.

Per questa ipotesi pur avvertendo l' equivoco in cui è caduto il Prof. Seligman, non si possono approvare i ragionamenti con cui il Prof. Pantaleoni arriva alla surriferita conclusione.

I suoi ragionamenti sono così estranei alla sua premessa che si può pensare che ad una conclusione esatta sia giunto il Prof. Pantaleoni solo per caso; il che fu assai agevolato dall' essere assai vaga la detta conclusione.

Per esempio, dice il Pantaleoni che in questo caso la traslazione « presuppone la limitazione dell'of-

(1) Opinione che fu dimostrata inesatta in un capitolo precedente. Tuttavia è da ricordare che questa opinione non è soltanto del preclaro prof. Pantaleoni.

ferta ». Ma la limitazione dell' offerta non è necessaria, quando già i consumatori si offrono di pagare un prezzo che consenta ai produttori i profitti che potrebbero conseguire emigrando, con l' aggravio del rischio e del costo della trasformazione degli impieghi d' intrapresa.

Certamente è possibile che i produttori dell' industria tassata, lasciandosi illudere dagli alti profitti di altre industrie - profitti però destinati a diminuire sino ad essere eguali a quelli che essi percepiscono nell' industria tassata - riescano ad emigrare senza perciò aumentare la propria remunerazione ; ma questo può essere solo un errore isolato e limitato ai primi che tenteranno l' esperimento e che dopo di aver sostenuto un costo ed affrontato un rischio non arrivano a migliorare la loro posizione. E se anche fosse un fenomeno comune a molti imprenditori non sarebbe mai condizione al trasferimento dell' imposta per quella quota — liberamente, nell' ipotesi, accettata dai consumatori — che consenta ai produttori di percepire quei profitti che potrebbero conseguire altrove emigrando.

E d' altronde il prof. Pantaleoni dice dopo l' ipotesi su riferita :

" Allora i profitti scemati dalla sottrazione della imposta, dando luogo ad un' emigrazione la quale mentre da un lato, cioè nelle industrie alle quali essa si rivolge, scema i profitti medi e dall' altro nell' in-

dustria percossa, diminuendo l'offerta, li accresce, ben tosto si equilibriano „ (1).

Questo ragionamento è un' altra fra le tante contraddizioni in cui cade il Prof. Pantaleoni.

L' illustre economista parla di un' emigrazione causata dalla sottrazione di tutta l' imposta ai profitti degli imprenditori; in questo caso il difetto del suo ragionamento dipende dalla inesattezza già rilevata, dal considerare cioè necessaria la diminuzione della offerta mentre che nell' ipotesi i consumatori sono disposti ad aumentare il prezzo.

D' altra parte se fosse necessaria l' emigrazione, ciò significherebbe che soltanto una parte dei consumatori era disposta a pagare un prezzo in cui fossero inclusi i nuovi profitti medi conseguibili.

Il che sarebbe in contrasto con la stessa ipotesi del Pantaleoni che egli, d'altra parte, ricorda anche in seguito, quasi in fine al suo ragionamento : " è da notare che la riduzione dei profitti non viene aumentata per un secondo capo, cioè per la tendenza della domanda a restringersi a prezzi crescenti, perchè tale restrizione è esclusa dalla ipotesi che abbiamo fatta, imperocchè essa avviene mediante il ritiro di quelli consumatori per i quali il prezzo minimo nuovo è superiore alla lor voglia o forza di solvenza „.

Se poi si volesse parlare di emigrazione degli im-

(1) Pantaleoni op. cit. pag. 116.

prenditori, dopo che i loro profitti sono uguali ai nuovi profitti medi conseguibili nelle altre industrie, ciò non potrebbe avvantaggiare l'industria tassata poichè i profitti che si percepiscono sono i profitti massimi che si possono conseguire essendovi nell' ipotesi del Prof. Pantaleoni completa mobilità di capitale.

Infatti, se l'emigrazione non porta di per se aumento di prezzo del bene il caso è assai semplice ed è inutile parlarne.

Se l'aumento di prezzo si verifica nell' industria d' emigrazione non può tardare a finire di essere. Perchè avvenendo l' aumento sui profitti massimi che possono essere conseguiti in altre industrie da quegli imprenditori, ed essendovi quindi una differenza di profitti fra gl' imprenditori emigrati e quelli rimasti nell' industria e, in generale, tra gl' imprenditori delle industrie d' immigrazione e gl'imprenditori della industria d' emigrazione, vi sarebbe in questa un ritorno di forze produttive che eguaglierebbe i profitti a quelli nuovi conseguibili.

E ciò, certo, immaginando dei nuovi profitti medi conseguibili che abbiano una certa rigidità sicchè non abbiano a variare per ogni avvenuta o mancata emigrazione.

Che già l' ipotesi del prof. Pantaleoni si presta poco invero ad una soluzione rigorosa e definita per l' elasticità del concetto di profitto nuovo conseguibile.

Se vogliamo — il che d' altronde è normale —

poi parlare di nuovi profitti medi che aumentano o diminuiscono a seconda che la conseguibilità di essi si riferisce a un dato numero di produttori piuttosto che ad un altro, allora per ragionare su questa ipotesi bisognerà precisare meglio con dati precisi ed esatti.

Nell' ipotesi discussa, tuttavia il caso ci sembra abbastanza chiarito per non trattenerci ancora su questo argomento.

***

Diciamo brevemente ora della traslazione in generale in regime di monopolio (1). Anche per il monopolista è di grande importanza la possibilità di operare una traslazione regressiva interna.

Il monopolista che ha, sino al momento dell' applicazione del tributo, sfruttato le condizioni della domanda e dell' offerta che più gli consentono un buon provento netto, può anche trasferire tutto il tributo sui consumatori, ma non può mai evitare la pressione della percussione dell' imposta rappresentata principalmente dal restringimento del consumo.

Se il monopolista può trasferire tutta o una parte dell' imposta con una traslazione regressiva interna si

(1) Vedi anche per il monopolio le importantissime e acute discussioni del Prof. Graziani - Istit. scienze delle Fin.

trova invece in condizioni più vantaggiose di quelle in cui si troverebbe se potesse trasferire tutta o una parte dell' imposta sui consumatori.

Nel caso infatti di una traslazione sui fattori di produzione non v' è la diminuzione del consumo causata dall' aumento di prezzo.

Di modo che nel caso di una traslazione completa sui consumatori il produttore deve sopportare la diminuzione di reddito causata dalla diminuzione di consumo; nel caso di una traslazione sui fattori di produzione non deve sopportare la detta diminuzione di reddito; nel caso di traslazione progressiva parziale il produttore subisce contemporaneamente gli effetti della incidenza e della percussione del tributo, nel caso di traslazione regressiva interna parziale il produttore subisce la sola pressione della incidenza del tributo.

Ma d'altra parte questo fenomeno avviene spesso, ma senza alcun carattere di necessità, anche nel caso di concorrenza.

Tuttavia il produttore monopolista gode di un vantaggio di importanza notevolissima che non fu ancora rilevato dagli insigni studiosi che si occuparono del problema.

li monopolista può, in condizioni determinate, non solo con un aumento di prezzo scaricare l' onere del tributo sui consumatori ma anche, con altro aumento del prezzo, rifarsi di una parte dalla perdita subita,

per la diminuzione della domanda causata dalla percussione del tributo. E la parte — della perdita subita — di cui si può rifare può essere notevolissima.

Il che significa che talora può il monopolista, oltre che trasferire l' imposta su una classe di consumatori far cadere su questa anche la pressione della percussione che egli ne risente a causa dell' incidenza che, sia egli stesso, sia i consumatori che hanno sospeso il consumo, sono riusciti ad evitare (1).

Il che avevamo d' allronde accennato in un precedente capitolo dicendo che il monopolista poteva, oltre che trasferire il tributo sui consumatori con un aumento del prezzo uguale all' imposta nel caso dei compensi costanti, maggiore dell' imposta nel caso dei compensi crescenti, minore nel càso dei compensi decrescenti, aumentare il prezzo ancora se ciò gli conveniva.

Nè bisogna, io credo, confondere questa osservazione con quella comune che il monopolista nel trasferimento dell' imposta non deve preoccuparsi che del suo massimo guadagno senza tener conto del costo di produzione. Poichè qui (2) si tratta di un effetto dell' imposta ma non di incidenza. Le due osservazioni hanno tuttavia in comune la causa degli

(1) E' un fenomeno di traslazione della pressione della percussione del tributo.

(2) Nell'osservazione da noi fatta.

effetti in essi accennati, e cioè la possibilità per il produttore monopolista di stabilire il prezzo che gli dia il massimo guadagno netto, la qual causa d' altronde hanno in comune tutti i fenomeni che si verificano esclusivamente in condizioni di monopolio.

Immaginiamo che un produttore monopolista venda prima dell' imposta 1000 unità di una merce α prodotta a costi costanti. Il costo unitario è di lire 2. Il prezzo unitario è di lire 5. Il guadagno lordo è di lire 5000, il guadagno netto di lire 3000. Supponiamo che venga applicata su ogni unità di α un' imposta di 1 lira.

Se il monopolista si lasciasse incidere dal tributo il suo guadagno netto si ridurrebbe a lire 2000. Se egli vuole aumentare il prezzo di α di una lira per unità per trasferire il tributo, supponiamo che la quantità domandata della merce si riduca a 700 unità.

Questo prezzo 6 è piú conveniente del prezzo 5. Infatti il prezzo 5 da al monopolista il guadagno netto di lire 2000. Il prezzo 6 che gli permette di vendere 700 unità, gli procura un guadagno netto di lire 2100. Infatti $700 \times 6 = 4200$. Detraendo da 4200 quadagno lordo 3 lire a unità di spese — inclusa l' imposta — si ha un guadagno netto uguale a 2100, maggiore di 2000.

Con ciò il monopolista è riuscito a trasferire la imposta; tuttavia la pressione dello percussione gli costa ancora 900 lire di guadagno netto.

Egli cercherà di innalzare il prezzo indagando

se ciò gli conviene. Se a un prezzo 7 la quantità domandata si riduce a 590 unità il guadagno netto per lui aumenterà a lire 2360. Perchè detraendo da 590 $\times$ 7 = 4130 guadagno lordo 3 lire a unità per le spese - inclusa l' imposta - si avrà un guadagno netto di lire 2360.

E il prezzo 7 gli conviene se anche il consumo della merce si riduce a 550. Perchè detraendo da 550 $\times$ 7 = 3850 guadagno lordo le spese di 3 lire a unità, si avrà un guadagno netto di lire 2200, superiore al guadagno netto che gli procura il prezzo 6, che gli consente di vendere 700 unità (1).

E così, di questo, passo, si potrebbero fare quanti altri esempi si volessero. Il monopolista però non può mai rifarsi di tutta la diminuzione di profitto causata dalla pressione della percussione dell' imposta. Se infatti il monopolista volesse dopo il tributo avere ancora lire 3000 di guadagno netto, dovrebbe trovare un prezzo tale che combinato con la domanda gli desse, a prescindere dall' onere del tributo, un guadagno 3000 + x, rappresentando x una somma uguale alla spesa del tributo. Ma evidentemente se prima del tributo vi fosse stato un prezzo che gli avesse offerto un guadagno netto 3000 + x, il monopolista non avrebbe prima dell' imposta prescelto il prezzo 5 con un guadagno netto di sole 3000 lire.

Inoltre il monopolista ha il vantaggio che gli viene dal poter fissare dei prezzi diversi per le diverse

categorie economiche di persone. I prezzi multipli che sono economici per l' intraprenditore sono di grande giovamento a quella parte dei consumatori che altrimenti non potrebbe soddisfare a bisogni determinati. E spesso, quando cioè non sono fissati con criteri dannosi antieconomici o in altre speciali circostanze, possono esser giudicati provvidenziali, ponendosi naturalmente da un punto di vista elevato e imparziale e valutando la perdita subita da alcuni subbietti economici e il guadagno fatto da altri.

A prescindere dall' imposta, il produttore può vendere la sua merce anzichè a un medesimo prezzo per tutte le unità, a prezzi differenti a seconda della capacità d' acquisto dei compratori e della sua convenienza. Può anche convenirgli di vendere, normalmente una porzione della merce a sotto - costo, quando ciò gli è necessario per non ridurre, con una perdita maggiore, le dimensioni della sua intrapresa.

Ora si può avere il fenomeno di una traslazione dell' imposta su una categoria di consumatori, mentre l' altra o le altre non restano nè incise nè percusse dal tributo.

Considerando i vari consumatori come sono disseminati nell' ambiente economico e non come classi distinte, ne verrà che per ogni numero x di consumatori vi sarà un certo numero $x - y$ di consumatori incisi o percussi e un certo numero $x - z$ di consu-

matori non incisi nè percussi. z può essere uguale maggiore o minore di y, e z + y è uguale a x.

Si può chiamare il fenomeno *traslazione alternata*.

La *traslazione alternata* può essere naturalmente totale o parziale.

Può avvenire ora che prima del tributo il produttore praticava già i prezzi multipli vendendo una parte dei beni prodotti a sopra - costo e un' altra a sotto - costo sia all' interno del paese in cui produce che all' estero (1). E ciò normalmente. Se dopo l' imposta gli conviene di aumentare il prezzo di tutte

(1) Gli economisti studiando il fenomeno del " dumping " si siano fermati alla considerazione di fenomeni transitori e di squilibrio economico senza rilevare che può esservi un fenomeno di *dumping normale* in posizione d'equilibrio.

Il produttore dello Stato A può trovar conveniente di vendere normalmente nello Stato B una parte della sua merce a sotto costo. La produzione di questa porzione di merce può essergli necessaria perchè altrimenti il costo di produzione si eleverebbe; ed egli la vende alle migliori condizioni possibili (ma a sotto costo) all'estero, poichè all'interno o non potrebbe venderla a quel prezzo senza danneggiarsi facendo ciò ridurre il prezzo delle altre frazioni di bene o non troverebbe da venderla se non a un prezzo ancora più piccolo.

Può darsi che il consumatore interno abbia a soffrire una certa diminuzione di prezzo per il dumping normale ma può anche darsi che il consumatore interno non soffra nessun aumento di prezzo per il dumping normale.

E può anche avvenire, che il consumatore interno goda di una diminuzione di prezzo a causa della vendita all'estero,

le unità del bene egli avrà operato una traslazione totale o parziale su tutti i compratori.

Se gli conviene di aumentare il prezzo soltanto di una parte di beni prodotti egli avrà operato una traslazione alternata totale o parziale.

Può anche avvenire che prima dell' imposta il produttore non adoperava il sistema dei prezzi multipli. Se dopo l' imposta egli aumenterà il prezzo di una parte soltanto dei beni prodotti in modo da praticare una traslazione alternata il sistema dei prezzi multipli viene introdotto in quel momento nella vendita del bene a causa dell' imposta.

*
* *

La traslazione alternata può essere totale per alcuni subbietti economici e parziale per altri.

Finiamo con altre brevi considerazioni generali.

Se il bene tassato è prodotto insieme ad un altro o, in generale, ad altri, nelle condizioni in cui è possibile anche una traslazione obliqua (!) è logico che in tutti i casi esposti aumenta la probabilità di una più completa traslazione.

Non ci fermiamo su questo punto veramente ovvio ne tratteremo di proposito il fenomeno della traslazione obliqua come abbiamo fatto pel fenomeno della traslazione verticale perchè ci sembrerebbe di ripeterci dopo quanto abbiamo detto nel principio di questo lavoro sulla traslazione obliqua.

Alla quale d'altronde il lettore intelligente può applicare molti ragionamenti fatti per la traslazione verticale, tenendo sempre conto della teorica della traslazione obliqua.

Avverto infine che ogni volta che, in questo capitolo e negli altri abbiamo parlato di incidenza del consumatore non abbiamo mai voluto riferirci alla incidenza definitiva in pratica, poichè noi sappiamo come sempre sia possibile al consumatore la traslazione obliqua per tante vie diverse da quella della merce tassata.

Nella discussione dei vari fenomeni di traslazione è necessario isolarli se si vuol trarre da propri ragionamenti delle conclusioni più esatte che sia possibile: ciò che noi abbiamo fatto.

Passiamo ora a discutere del fenomeno nei casi di domanda rigida negativa e nei casi di domanda rigida propriamente detta, o domanda rigida positiva.

---

(1) Vedi cap. II. Teoria della traslazione obliqua: primi elementi.

CAP. VII.

L'incidenza di un tributo su beni a domanda rigida negativa

Il problema della traslazione di un tributo su beni la cui domanda è, o elasticissima al punto di essere annientata completamente al più piccolo aumento di prezzo, o per niente elastica al punto di non essere diminuita, in nessuna misura, per un aumento di prezzo, é stato risolto, a mio avviso, poco felicemente, nel complesso, dai pensatori insigni che si occuparono dell' argomento.

Prima di studiare il problema in rapporto ai tributi premettiamo delle nozioni di indole economica e terminologica.

Poi passeremo alla disamina della prima questione e, nel seguente capitolo, anche della seconda.

I due casi anzidetti di domanda vengono da alcuni scrittori denominati di " domanda rigida „ senza una speciale qualificazione per i due fenomeni diversi.

Altri denominano solo il secondo caso con l'espressione riferita, senza dare al primo alcuna denomina-

zione che valga a distinguerlo nitidamente dagli altri fenomeni. Io penso che non è affatto opportuno denominare ugualmente due fenomeni opposti, come non è opportuno di non dare alcuna denominazione al primo fenomeno.

Analizzando il fenomeno è facile però trovare la denominazione più opportuna mentre che — questione più importante — dopo questa disamina il problema della traslazione sarà compreso più facilmente.

L' espressione « domanda rigida » si adatta con uguale esattezza ai due fenomeni purchè a questa denominazione si aggiunga una diversa qualificazione per ogni singolo fenomeno.

Si supponga un bastoncello di una materia α e e un bastoncello di una materia β. Dei due bastoncelli il primo, sottoposto a una pressione x, si spezza; il secondo sottoposto alla medesima precisione resta integro non solo, ma non si flette nemmeno leggermente. Ambedue i bastoncelli possono essere denominati « rigidi „ rispetto alla pressione x. Ora v' è grande analogia fra i due fenomeni economici e i due bastoncelli.

Mi si può rispondere che se la pressione x viene sostituita nel primo caso dalla pressione x-y il bastoncello α può non spezzarsi come più spezzarsi il bastoncello β se la pressione x viene sostituita dalla pressione $x+y$. Ciò è esattissimo e si riscontra anche nei due fenomeni economici accennati. La domanda

di un bene x si può concepire rigida in due modi diversi per due diverse pressioni; può rimanere immutata dopo un aumento di prezzo x-y e completamente annullata dopo un aumento di prezzo x. Così la domanda di un bene β può rimanere immutata dopo un aumento di prezzo x e può estinguersi completamente dopo un amento di prezzo $x+y$.

α 0 $^1/_2 = y$ $1 = x$ $2x$

β 0 $1 = x$ $1^1/_2$ $2x$

Se le due linee α e β sono i due bastoncelli di legno o le due linee di domanda si nota subito come il fenomeno positivo suddetto si verifica in α nel punto $^1/_2 = y = x - y$ e in β al punto $1 = x = 2y$, mentre il fenomeno negativo si verifica in α nel punto $1 = x = 2y$ e in β nel punto $1\ ^1/_2 = x + y = 3y$.

Da ciò si può ricavare: 1) che i due fenomeni che abbiamo chiamato positivo e negativo sono diversi appunto perchè l' uno si manifesta in termini negativi — annullamento della domanda — e l'altro si manifesta in termini positivi — nessuna diminuzione di domanda — 2) che i due fenomeni non possono dirsi, in generale, propri di determinate linee di domanda ma possono dirsi propri soltanto di determinati punti delle linee si che una linea può presentare in due punti diversi i due fenomeni opposti considerati.

Chiamando il fenomeno positivo " domanda rigida positiva „ o anche semplicemente " domanda rigi-

da „ e il fenomeno negativo « domanda rigida negativa » useremo denominazioni opportune per i due fenomeni; inoltre parlando di domanda rigida positiva e negativa bisognerà riferirsi a pressioni determinate.

E' di ciò tanto più è d'uopo riconoscere la necessità quando si pensa che al punto y in α si può avere una flessione del bastoncello o della domanda; e ciò si può avere anche in β al punto $x+y$. Nel qual caso si dirà che α è elastica rispetto a $x-y$ e rigida negativa rispetto a x mentre β è rigida rispetto a x ed elastica rispetto a $x+y$.

D'altra parte osservando i due bastoncelli si può notare un altro fenomeno. Se è possibile immaginare un bastoncello così fragile che alla minima pressione, che produca una alterazione, si spezzi senza passare per nessuno degli altri due momenti considerati, durante la pressione (rigidità positiva, elasticità), è impossibile immaginare un bastoncello che resista ad una pressione determinata $x=100$ e resista — in condizioni di rigidità positiva — a tutti i multipli di x sino all'infinito.

Così avviene delle linee di domanda : si può benissimo immaginare — per quanto ciò non sia molto frequente in pratica — una domanda x di un bene α venduto a un prezzo y che sia già così elevato che aumentando y della quantità 1 la domanda x diviene zero. E questo parlando di una pressione sensibile rispetto alla condizione economica dei consumatori

come più sopra parlavamo di una pressione che alteri le fibre del bastoncello ; pressione minima adunque ma sensibile.

E a questo punto è forse bene rilevare che non è necessario che la domanda si estingua completamente per trovarci innanzi a un caso di domanda economicamente considerata come rigida positiva ; se anche la domanda non è completamente annientata dell' aumento di pressione possiamo dire di trovarci innanzi a un caso di rigidità negativa della domanda quando la grandezza di questa domanda non è tale da dar vita a un' offerta.

Abbiamo già detto come non si possa immaginare una domanda x che si mantenga immutata se il prezzo della merce si moltiplica per 10, per 100, per 1000 e così via.

Dal che si ricava che se è possibile, in casi determinati, l' espressione " domanda rigida negativa „ in senso assoluto e quindi senza altre qualificazioni non è possibile l' espressione contraria domanda rigida positiva, usata in senso assoluto (1).

Al che però bisogna aggiungere che ciò va riferito per quelle indagini di fenomeni in cui è necessaria una rigorosa precisione matematica.

---

(1) Invero si potrebbe anche in questo caso sottintendere una pressione che non superi un punto-limite determinato. Ma ciò sarebbe assai artificioso.

Spesso le espressioni domanda rigida e domanda elastica si adoperano per esprimere le tendenze generalissime delle curve di domande considerate e le varie tendenze delle domande di beni diversi nei loro rapporti.

Così quando si dice che i beni necessari e di lusso sono a domanda rigida e i beni di " comfort „ sono a domanda elastica non s'intende già che la domanda dei beni necessari e di lusso non si debba flettere in nessuna misura ad un aumento di prezzo, ma che la domanda dei beni necessari e di lusso può non diminuire e può anche diminuire ma diminuisce molto meno, coeteris paribus, della domanda di beni di "comfort„; così che pur essendovi spesso una piccola riduzione di consumo nei beni di lusso e nei beni necessari si pensa egregiamente che essa può ben essere considerata come fenomeno trascurabile per quel riflesso, per la grande differenza che c'è tra questa diminuzione e la diminuzione - per l'identico aumento di pressione — di consumo dei beni di "comfort„.

D' altra parte quando si parla di rigidità della domanda non si vuole mai escludere che ad un aumento di pressione di molto superiore alle previsioni fatte non si possa avere una fortissima diminuzione di domanda o forse non si possa arrivare addirittura in condizioni di rigidità negativa. Così se noi diciamo che la domanda del pane è rigida intendiamo riferirci

ad un aumento di prezzo medio o minimo e possibile in uno stato di non grave squilibrio economico. Ma se il prezzo del pane, invece di aumentare per es. di $^1/_3$, viene moltiplicato per 10, 100, è possibile che la rigidità di questa domanda venga meno e lasci il posto ad una elasticità considerevole.

Nelle indagini seguenti noi useremo i termini "domanda rigida„ e «domanda rigida negativa„, sia nel senso preciso e rigoroso accennato, sia nel senso meno preciso di espressione di tendenze generali, a seconda delle necessità delle indagini che faremo.

Veniamo ora alla discussione del fenomeno di indenza di un tributo applicato su un bene a domanda rigida negativa.

Alla domanda: è possibile trasferire l'imposta applicata sulla produzione di una merce a domanda rigida negativa? „ si diede sin' oggi una sola risposta stranamente incontrastata; "non è possibile„.

Io ritengo che questa opinione sia inesatta. L'imposta può non essere trasferita come può essere trasferita.

Indubbiamente questo caso di domanda è raro, tuttavia un esame attento del fenomeno è utilissimo per due ragioni; 1) per il fenomeno in se stesso; 2) perchè la disamina di questo fenomeno estremo vale a illuminare i numerosi fenomeni intermedi (1).

(1) Nemmeno di questa ultima ragione ci sembra tenga conto il Seligman parlando di un "fuggevole accenno„ che il fenomeno merita. Vedi Seligman op. cit., pag. 311 (3. edizione).

Per tutti gli studiosi che si occuparono della questione vediamo come considera il problema il prof. Seligman : "veniamo ora all'altro caso di domanda rigida, quello cioè in cui il prezzo di una merce ha già raggiunto prima dell' imposta il limite della domanda effettiva, ed in cui qualunque tentativo per aumentare il prezzo di una parte qualsiasi della somma dell' imposta annienterebbe completamente la domanda „ (1). Qui una prima considerazione. Il lettore vede facilmente come il nostro caso di domanda rigida negativa è assai più reale del caso esposto dal prof. Seligman. Perchà il chiaro economista parla di «una parte qualsiasi della somma„ mentre noi parliamo di un aumento di prezzo minimo ma sensibile (2).

Se il prezzo di un bene è 10 e l' imposta è 2, è naturalmente impossìbile che si abbia un annientamento completo della domanda per un aumento di prezzo di 1 $^0/_0$ o di 1 $^0/_{00}$ dell' imposta perchè questo aumento non è sensibile.

Se invece s' immagina che l' aumento del prezzo sia sensibile per la condizione economica di quei consumatori la cui azione economica si studia, allora il fenomeno diviene se non frequente almeno possibile e reale e quindi considerabile in pratica.

---

(1) Vedi Seligman op. cit. pag. 311.

(2) E' inutile aggiungere che intendiamo riferirci a una pressione sensibile per tutti i consumatori considerati.

Se poi s' immagina che v'è un altro bene rivale al bene tassato, allora la probabilità che il fenomeno si verifichi in pratica aumenta.

Fatte queste considerazioni sulla differenza della domanda rigida negativa com'è concepita da noi, e dal Prof. Seligman insieme agli altri scrittori, possiamo però aggiungere che la divergenza rilevata riguarda solo la realtà del fenomeno mentre la soluzione dei due problemi è identica nelle linee principali.

Studiamo i due casi diversi. E vediamo come risolve la questione il Prof. Seligman.

Continua il Seligman " In tal caso l'imposta non può essere trasferita ; tutto l' onere dell' imposta cadrà sul produttore, e ciò cagionerà, coll' andar del tempo nna diminuzione della produzione. Gli antichi produttori subiranno perdite e nessun capitale nuovo sarà impiegato in quell' industria. Anche se l' offerta diminuisce, però, il prezzo non può aumentare ; perchè secondo la nostra supposizione i consumatori preferiranno di abbandonare il prodotto piuttosto che pagare un prezzo più elevato. Il risultato netto di questo stato di cose sarà che i produttori cesseranno la loro produzione ed i possessori del capitale investito in quell' industria subiranno soltanto una perdita.

L' imposta non può essere trasferita in nessuna circostanza „ (1).

---

(1) Seligman op. cit. pag. 311.

A questo ragionamento del Prof. Seligman si possono fare molte osservazioni. Abbiamo già osservato in un capitolo precedente (1) come non sia corretto in questo caso escludere la possibilità di una traslazione regressiva interna.

Ma se anche non teniamo conto di questa non è vero che l'imposta "non può essere trasferita in nessuna circostanza„ come dice il chiaro economista.

E anche quando l'imposta non può essere trasferita per nessuna parte nè con una traslazione progressiva nè con una traslazione regressiva interna non è necessario che ciò cagioni « coll' andar del tempo, come dice il Prof. Seligman, una diminuzione della produzione ».

Questo può benissimo non avvenire anzitutto quando si tratta di un caso di monopolio o di un caso di concorrenza parziale in cui i produttori godono di un soprarredito.

Quando il sopra - reddito di monopolio o di quasi - monopolio non è inferiore all' ammontare dell'imposta non v'è ragione necessaria perchè la produzione diminuisca, quando la traslazione non può avvenire in nessun modo (2). E ciò che dice il Prof. Se-

---

(1) Vedi il capitolo: "Elementi da considerarsi nello studio della traslazione delle imposte „.

(2) Ci tengo però a dichiarare che queste osservazioni rignardo al monopolio e alla concorrenza parziale, se in tutti

ligman e non è nemmeno esatto quando si tratta di libera competizione (1).

---

i modi valgono a precisare e chiarire il fenomeno non sono, per me, critiche sicure al pensiero del Seligman. Perchè si tratta forse di esposizione trascurata nella forma. Il Seligman intendeva forse parlare del solo caso di concorrenza. Non poteva il Seligman incorrere in quest' inesattezza. Inoltre sia il Seligman che gli altri scrittori che si occuparono dell' argomento non considerano l' emigrazione di produttori privilegiati nemmeno come fenomeno possibile quando la remunerazione normale è intatta — io dimostrerò nelle pagine seguenti che è tale -- non si può quindi pensare che egli che è pensatore così profondo e dotto l'abbia considerata implicitamente, così male a proposito, come fenomeno necessario.

(1) Tenuto conto del modo di vedere del Prof. Seligman. Perchè noi, per esempio, servendoci degli insegnamenti di alcuni fra i più insigni studiosi dei fenomeni di traslazione, come Pantaleoni e Graziani, supponiamo teoricamente, per comodità d'indagine e d'esposizione che vi sia una certa uguaglianza fra i profitti conseguiti in una medesima industria oltrechè nelle diverse industrie soggette a libera competizione. Ciò non fa invece il Seligman il quale anzi critica poco opportunamente il Pantaleoni e il Graziani perchè non tengono conto della diversità dei costi dei vari produttori.

Dice il Seligman: " Nella sua *Traslazione dei tributi*, il Pantaleoni fonda la trattazione dell' imposta sui profitti su di una distinzione forse alquanto esagerata tra profitti ordinari ed extraprofitti, e non si da cura di riconoscere il fatto che le industrie in cui le merci son prodotte allo stesso costo sono necessariamente monopoli ".

Il Seligman ciò dicendo non considerava che è lecito e che anzi talvolta è necessario considerare teoricamente i costi di produzione a un medesimo livello.

Sembra però che il Seligman nemmeno consideri la diver-

Ma veniamo alla traslazione. Prescindiamo per ora dalla traslazione regressiva interna la cui possibilità è troppo chiara perchè sia necessario dimostrarla ; e consideriamo la sola traslazione progressiva sui consumatori.

La ipotesi del Prof. Seligman è che qualsiasi aumento di prezzo abbia per effetto l' annientamento completo della domanda.

La conseguenza di questa premessa è, come Egli egregiamente espone. che "la merce deve essere venduta al prezzo ordinario o rimanere invenduta, visto che il prezzo non può aumentare » (1).

Ma il Prof. Seligman confondendo anche questa volta l' aumento del prezzo con la traslazione delle imposte — termini che possono essere uguali ma che possono anche differire — conclude che in questo caso non vi può essere traslazione, nè totale e nè parziale, del tributo.

Io penso invece che vi possa essere una traslazione totale dell' imposta e che vi debba essere necessariamente almeno una traslazione parziale dell'imposta quando il bene tassato è prodotto in condizioni

---

sità dei costi nell'argomento in questione. Perchè se vi sono produttori privilegiati bisogna pensare che la remunerazione normale per quei produttori può non essere intaccata, malgrado restino incisi dal tributo.

(1) Seligman op. cit,

di libera concorrenza ed è soggetto alla legge dei compensi decrescenti.

Penso anche che possa esservi una traslazione totale o parziale dell'imposta quando il bene tassato è prodotto da un monopolista o da agenti economici che godono di un sopra-reddito, producendo in condizioni di concorrenza parziale.

Esaminiamo prima il caso di concorrenza. Se i consumatori non vogliono aggiungere al prezzo nessuna parte del tributo la quantità offerta del bene tassato diminuirà, in un breve periodo di tempo, o, in un periodo di tempo più lungo, a secondo delle circostanze esaminate in capitoli precedenti (1). In questo caso, se la legge dei compensi decrescenti agisce, è inevitabile la diminuzione del costo. Il prezzo diminuirebbe se non vi fosse per i produttori la diminuzione dei profitti, cagionata dall' incidenza dell' imposta.

Ma il prezzo non diminuisce malgrado la diminuzione del costo, a meno che la diminuzione del costo sia stata così rilevante in proporzione all' imposta da superare l' onere del tributo. Nel qual caso il prezzo potrebbe diminuire per la maggior quantità di merce prodotta sino a far percepire ai produttori i profitti anteriori all' imposta e consentendo naturalmente la traslazione completa del tributo.

---

(1) Vedi cap. III. e capitoli seguenti.

Se la diminuzione di costo è inferiore all' imposta si ha la traslazione parziale del tributo; ma, come dicevo, questa parziale traslazione è inevitabile nel caso considerato quando agisce la legge dei compensi decrescenti. Perchè una certa diminuzione di costo non può mancare se la legge cui obbedisce la produzione agisce e questa diminuzione compensa almeno in parte il produttore dall' incidenza del tributo, mentre che dal godimento di questa diminuzione di costo viene escluso il consumatore.

Due circostanze decidono se la traslazione deve essere totale o parziale. Il minimo costo di produzione del bene tassato e l' avvenuta o la mancata riduzione dei profitti nella industria d' immigrazione o nelle industrie d' immigrazione.

Si sa anzitutto che per quanto si riduca il costo di un bene soggetto alla legge dei compensi decrescenti, con la diminuzione della quantità offerta, v'è un costo minimo al di sotto del quale non si può mai scendere. Se si ammettesse che questo costo minimo non c'è si arriverebbe all' assurda conclusione che il costo di un bene in quelle condizioni può anche ridursi a zero.

Ora se la riduzione del costo al minimo compensa di tutta l' imposta il produttore inciso, si può avere la traslazione totale del tributo. E si ha precisamente quando i profitti delle industrie o dell' industria d' immigrazione non diminuiscono.

Se la riduzione del costo non compensa tutto l' onere del tributo o v'è riduzione dei profitti nelle industrie d' immigrazione la traslazione avverrà lo stesso, ma sarà parziale.

Quando v'è la sola traslazione parziale la misura precisa in cui questa avviene dipende dalla riduzione del costo paragonata alla somma costituita dal tributo e dalla maggiore o minore riduzione di profitti.

Quando la diminuzione di costo non può compensare il produttore della incidenza del tributo dandogli modo di trasferire tutta l'imposta sui consumatori è indifferente per la intensità della traslazione che non vi sia nelle industrie d' immigrazione alcuna riduzione di profitti, o che vi sia questa riduzione, purchè non oltrepassi un punto - limite rappresentato dalla differenza fra ammontare dell' imposta e riduzione di costo. Ciò influisce invece sulla estensione della traslazione e sul desiderio di abbandonare completamente o di non abbandonare l'industria tassata.

Un' imposta che sia uguale o maggiore del costo di produzione del bene tassato non potrà mai essere trasferita totalmente sui consumatori.

Immaginiamo ora che in un'industria *A* si produca, in condizioni di libera competizione, una merce x che è soggetta alla legge dei costi crescenti. La merce *x* si vende al prezzo unitario *5* che è anche il costo della merce tassata. Si consideri una imposta di

Lire 1 per ogni unità di merce. I produttori non possono aumentare, per ipotesi, il prezzo, nemmeno di un centesimo. Se lo aumentassero non troverebbero più un solo compratore del bene che producono. Rimangono quindi, temporaneamente, completamente incisi dal tributo. Questa diminuzione di profitti porterà alla riduzione della quantità prodotta del bene tassato. Supponiamo che il costo minimo della merce x sia $3\ ^1/_2$; non è necessario in questo caso che la quantità prodotta si riduca sino a raggiungere il costo $3\ ^1/_2$.

Se i profitti nelle industrie d' immigrazione non diminuiscono - supponendo, naturalmente, una approssimativa uguaglianza di profitti nelle varie industrie - la quantità prodotta si ridurrà sino a che il costo della merce arriverà a 4. In questo caso avremo la traslazione completa del tributo sui consumatori, senza però un aggravio di prezzo per questi consumatori se si toglie la maggiore difficoltà di trovare la merce, e i maggiori sforzi fatti, per acquistare la merce, da quegli agenti economici che restano consumatori effettivi dello merce.

Tutto questo processo di traslazione si svolge senza che i consumatori ne abbiano coscienza. Essi notano soltanto una rapida o lenta - a secondo delle circostanze già studiate - diminuzione della merce Decisi a non pagare la merce più di quello che la pagano si accorgono che diviene più difficile trovare

la merce per acquistarla. La quantità della merce non diminuirà più quando diminuzione di costo e ammontare dell' imposta rappresentano due quantità uguali. Vi può essere tuttavia in pratica una lieve differenza, quando dei produttori, considerando che la differenza fra quei profitti che percepiscono e i profitti che potrebbero conseguire emigrando, non è così notevole da far loro affrontare il costo e il rischio della trasformazione, preferiscono di continuare a produrre la merce a profitti ridotti.

Se invece i profitti delle industrie d' immigrazione diminuiscono, la traslazione dell' imposta non può essere totale. L' incidenza parziale sui produttori sarà misurata dalla riduzione dei profitti.

D' altra parte mentre nel primo caso la pressione del tributo non era sentita nelle industrie d' immigrazione, nel secondo caso questa pressione è sentita. Questa pressione è, naturalmente, sgradita ai produttori mentre che è graditissima ai consumatori di beni prodotti nelle industrie d' immigrazione.

Quando nelle industrie d' immigrazione vi è riduzione di profitti è indifferente, sia per la intensità della traslazione che per la sua estensione che la riduzione di costo consentita, come massimo, dalla produzione della merce, sia uguale, superiore, o inferiore in una certa misura all' ammontare dell' imposta. Questa misura è rappresentata dalla riduzione dei profitti nelle industrie d' immigrazione.

Supponiamo che i profitti dell' industria d' emigrazione e d' immigrazione (1) siano di lire 1 per ogni quantità di merce che si vende lire 5.

Se i profitti delle industrie d' immigrazione si riducono da L. 1 a Lire 0,75 l' emigrazione dall' industria *A* cesserà quando i profitti che in essa si percepiscono sono di lire 0,75.

Ma tanto che il costo minimo del bene a sia di $3\,^1/_2$; tanto di 4, o di $4\,^1/_4$ la traslazione sarà la stessa per estensione e intensità. Perchè si potrà scendere solo al costo $4\,^1/_4$.

Infatti se in condizioni di libera concorrenza, si arrivasse a un costo 4, i profitti di quei produttori sarebbero di L. 1 mentre nelle altre industrie sarebbero di L. 0, 75.

Ora nessun produttore di a che percepisce, poniamo per es. L. 0,76 di profitto emigra verso altre industrie in cui i profitti sono 0,75. In tutti i modi poi quei profitti di lire 1 aumentando la produzione solleverebbero subito il costo marginale. Supponiamo invece che — l' imposta essendo sempre di lire 1 — la riduzione del costo non possa essere più di $^1/_2$ perchè il minimo costo della merce è $4\,^1/_2$.

Se la riduzione dei profitti nelle industrie d' immigrazione é di $^1/_2$ la traslazione sarà parziale e l'im-

(1) Prima dell' imposta.

posta sarà divisa ugualmente fra i produttori e i consumatori di a.

Se la riduzione dei prodotti è di $^2/_3$ l'imposta sarà ripercossa solo per $^1/_3$ sui consumatori di a. In questo caso è indifferente che il costo minimo sia $4^1/_2$ o $4\ ^2/_3$.

E' però di grande importanza conoscere se la riduzione dei profitti è inferiore a $^1/_2$ o non avviene affatto.

Ed è d'importanza non per l'intensità della traslazione ma per la sua estensione e la sua durata.

Infatti se i profitti delle industrie d'immigrazione non diminuiscono o diminuiscono in modo sensibilmente inferiore a $^1/_2$, anche quando si sarà raggiunto il costo minimo $4^1/_2$, i produttori non percepiscono i profitti che potrebbero conseguire emigrando e quindi la quantità offerta si riduce ancora sino a che si arriva — in un periodo di tempo brevissimo, breve, lungo o lunghissimo a seconda della immobilizzazione degli impieghi d'intrapresa — a una distruzione completa dell'industria tassata.

Quando invece i profitti diminuiscono almeno di $^1/_2$ la traslazione parziale sarà un fenomeno normale e continuo e la industria tassata non sarà abbandonata.

Quando si tratta di concorrenza parziale o di monopolio il fenomeno è identico nelle linee fondamentali. Vi sono tuttavia delle differenze del fenome-

no nel complesso. La traslazione parziale, per esempio, nel caso dei compensi decrescenti che abbiamo esaminato, non ha il carattere di necessità che ha invece quando la competizione è libera e completa.

Perchè è possibile che i produttori che godono di un soprareddito non giudichino conveniente la riduzione della quantità prodotta malgrado la riduzione del costo che ne verrebbe. Nel caso di libera concorrenza, invece, dovendo assolutamente l'imposta intaccare la remunerazione normale del produttore (1), è inevitabile che la produzione diminuisca.

Può esservi però una traslazione parziale e una traslazione totale come nel caso di concorrenza parziale.

Tutto dipende dalla convenienza dei produttori. Il che significa dal rapporto che vi è tra ammontare dell'imposta, rapidità della curva di decrescimento del reddito, elasticità della offerta, ecc.

Quando l'ammontare del tributo è assai elevato può convenire ai produttori di concorrenza parziale, o al produttore monopolista di emigrare verso altre industrie.

E ciò, per esempio, quando, con la massima riduzione della quantità prodotta — cioè con una pro-

(1) Si ricordi che, per comodità d'indagine prescindiamo dal considerare la traslazione regressiva interna che però nella realtà economica va spesso unita alla traslazione progressiva.

duzione al disotto della quale non conviene mantenere in vita una intrapresa — e la conseguente riduzione del costo, non riescono a percepire nemmeno i profitti normali delle altre industrie.

La decisione verso una semplice riduzione della quantità offerta o verso l'emigrazione dipende da parecchie circostanze: dalla differenza che vi è tra l' entità dell' imposta e l' entità del soprareddito di concorrenza parziale o di monopolio, dalla rapidità della decrescenza del reddito, dalla quantità di produzione al di sotto della quale non si giudica più opportuna la gestione di una intrapresa, dalla riduzione dei profitti nelle industrie d' immigrazione, ecc. E l' emigrazione può avvenire anche quando l' imposta è inferiore al soprarreddito: quando il soprarreddito è dovuto a pregi e requisiti speciali trasportabili.

Può anche convenire al produttore o ai produttori colpiti dal tributo di trasformare una parte della loro intrapresa o dei loro capitali.

Quando la riduzione di produzione è rilevante può convenire la trasformazione degli impieghi d' intrapresa superflui in un' altra industria verificandosi così la scissione della intrapresa colpita dal tributo in due diverse intraprese.

Quando la riduzione della produzione non è così rilevante da permettere l' impianto di una nuova intrapresa si ha una trasformazione parziale degli impieghi, ma con questa differenza fra i due casi: nel

primo gl' impieghi emigranti possono formare, col rinvestimento, una nuova intrapresa; nel secondo gl' impieghi emigranti concorrono, col rinvestimento, alla formazione di una nuova intrapresa o all' ingrandimento di una vecchia intrapresa.

La quantità di riduzione sufficiente alla formazione di una nuova intrapresa che produca un bene a un costo conveniente, è, naturalmente, diversa per le diverse industrie, ed è anche diversa per la medesima industria, nei diversi momenti del suo sviluppo tecnico - economico.

Quando il grado di riduzione è minimo, più facilmente può avvenire che il secondo momento della trasformazione, il rinvestimento, non si verifichi. Queste le linee fondamentali del fenomeno, secondo il mio avviso, nella ipotesi, fatta dal Prof. Seligman e dagli altri scrittori (1), di imposte su beni a domanda rigida negativa.

Il che significa che anche quando non si può aggiungere al prezzo anteriore all' imposta nessuna parte del tributo è possibile includere nel medesimo prezzo il tributo completamente o parzialmente.

Di modo che si può avere la traslazione progres-

---

(1) L' errore delle conclusioni del Prof. Seligman ha qualche punto di contatto con l' altro errore fatto rilevare, sulla diversa probabilità di traslazione per i compensi costanti decrescenti e crescenti.

siva totale o parziale. E a ciò bisogna aggiungere che anche quando la traslazione progressiva è parziale il produttore può non sopportare in nessuna misura l'incidenza del tributo come anche può sopportare l'incidenza in misura minore di quanto si giudica dall'osservazione della traslazione progressiva. E ciò quando contemporaneamente alla traslazione parziale progressiva, il produttore riesce a operare una traslazione parziale regressiva interna. La somma delle due traslazioni parziali può essere una traslazione totale e in tutti i casi é una quantità maggiore di quella rappresentata dalla traslazione progressiva.

Andiamo ora all'altro caso, più reale, di domanda rigida negativa, Quando cioè la domanda viene completamente a estinguersi per un aumento di prezzo minimo ma tale da essere sentito da tutti o quasi tutti i consumatori.

Aumento di prezzo sensibile è quell'aumento di prezzo che produce una alterazione qualsiasi - ma rilevata e non trascurata dal subbietto interessato - nella posizione economica dei consumatori.

L'aumento di prezzo infatti può esser tale da produrre una alterazione - nella posizione economica dei consumatori - che i subbietti economici trascurano : può esser tale invece da costringere i consu-

matori a mutare, per una porzione notevole (1) la distribuzione tra le varie applicazioni di ricchezza o a ridurre di una quantità determinata non trascurabile il consumo del bene tassato.

Non è necessario che sia grande la riduzione del consumo che è sufficiente a non costringere il consumatore a una maggiore spesa per quel bene.

Ciò che interessa è che - sia pure minima - la riduzione del consumo sia giudicata penosa dal consumatore.

Ora quando i consumatori non credono opportuno di togliere una quantità qualsiasi di ricchezza da un' altra applicazione per aggiungerla a quella quantità che già adoperano per l' acquisto del bene tassato, e quando non credono che per loro sia conveniente la riduzione del consumo mentre che spendono la medesima ricchezza di prima, non resta loro che un' altra sola via: applicare la ricchezza - che dovrebbe servire all' acquisto del bene tassato - per l' acquisto di un altro bene diverso, o, comunque, mutare l' applicazione della ricchezza adoperata per l' acquisto del bene tassato.

---

(1) Con l' espressione "porzione notevole„ non intendiamo riferirci a una grande porzione di ricchezza in rapporto a tutti i beni dei subbietti considerati; intendiamo solo riferirci a una quantità non trascurabile e che non può non richiamare l' attenzione del consumatore.

Indubbiamente può avvenire che una pressione sensibile per una classe di consumatori non sia sensibile per un' altra classe. Ma dato il nostro concetto di aumento di prezzo sensibile può anche avvenire che un aumento di prezzo sensibile per una classe di consumatori sia sensibile anche per le altre classi nella stessa misura.

In tutti i modi immaginando un aumento sensibile per tutti i consumatori si può benissimo immaginare che per una classe l' aumento sia appena sensibile nel senso da noi spiegato e che per un' altra classe sia più sensibile.

D' altra parte vi sono beni che possono (1) essere consumati da una sola classe di consumatori o anche da diverse classi ma non molto differenti l' una dall' altra.

Immaginiamo dunque che, ad un aumento di prezzo sensibile per i consumatori, la domanda del bene colpito dal tributo viene completamente a estinguersi. O immaginiamo che pur non essendo l' aumento di prezzo sensibile per tutti i consumatori, quei subbietti economici, per i quali la pressione è sensisibile non bastano a dar vita a un' offerta.

(1) Sia perchè le altri classi non hanno i mezzi economici necessarii, sia perchè acquistano beni di maggior pregio che servono al medesimo uso, sia perchè per consuetudine o giusta o falsa dignità non giudichino conveniente l' acquisto di quel bene ecc. ecc.

O che alcuni consumatori per i quali l' aumento di prezzo è sensibile ma che vorrebbero continuare a consumare la merce non costituiscono una domanda tale da dar vita a un' offerta.

Diciamo che in questi casi la domanda del bene è rigida negativa. Come avviene per questo fenomeno la traslazione ?

Tutto dipende dalla diversa legge a cui la produzione è soggetta, dalla sensibilità dei subbietti economici come tali, dalla entità dell' imposta, ecc.

Vediamo anzitutttto per i compensi costanti. Se l' imposta è piccolissima é possibile che la traslazione sia completa non essendo sensibile l' aumento del prezzo. Ma è tuttavia difficilissimo che i produttori non abbiano a sopportare la diminuzione - sia pure piccola - del consumo, per la riduzione o la sospensione del consumo da parte degli agenti economici più sensibili. Ma ammettiamo che l' imposta rappresenti un punto superiore al punto - limite della insensibilità, per il gruppo meno sensibile di consumatori o anche soltanto per quel gruppo che pur non essendo l' ultimo nella scala della sensibilità rappresenti però o abbia già superato il punto - limite della entità di domanda, al disotto del quale non conviene più produrre la merce per offrirla in vendita al prezzo massimo a cui può essere venduta; avremo che

la traslazione del tributo (1) nel caso dei compensi costanti non può essere mai totale.

Può invece verificarsi la traslazione progressiva parziale. Può anche verificarsi ma in minore misura - che dipende dalla curva di aumento del reddito - per i compensi crescenti.

In questo caso, se non è possibile la traslazione regressiva interna e i profitti nelle industrie d' immigrazione non diminuiscono, si può verificare, in un tempo breve o lungo l' abbandono della industria tassata. Abbandono che si verifica ugualmente quando i profitti delle industrie d' immigrazione diminuiscono ma diminuiscono meno dei profitti dell'industria tassata.

Ciò non toglie però che per un determinato periodo di tempo proporzionale alla fissità degli impieghi delle intraprese colpite, non si verifichi la traslazione parziale del tributo.

E perchè si verifichi l' abbandono dell' industria è necessario che i profitti dell' iudustria d' emigrazione siano inferiori a quelli delle industrie d' immigrazione anche quando la produzione del bene tassato è diminuita sino al punto - limite oltre il quale non conviene più mantenere in vita una intrapresa

Il linea generale invece, quando i profitti non sono inferiori a quelli delle industrie d' immigrazione

(1) Intendiamo parlare della sola traslazione progressiva.

si può avere la traslazione parziale pur in una posizione di equilibrio.

Quando poi va anche unita a questa una traslazione regressiva interna è possibile che i produttori non restino incisi da nessuna parte del tributo o restino incisi da una quota assai piccola d'imposta; sempre piú piccola, in ogni modo, della quota d'imposta che inciderebbe su di loro se non vi fosse la traslazione regressiva interna.

Quando poi si tratta di prodotti soggetti alla legge dei compensi decrescenti la totale traslazione progressiva è facilissima.

Abbiamo visto già, in altra ipotesi, come per verificarsi la traslazione progressiva totale, nel caso dei redditi decrescenti, fosse necessaria una riduzione del costo di produzione uguale all' ammontare dell' imposta.

In questa seconda ipotesi invece si ha la traslazione progressiva totale anche quando la riduzione del costo è inferiore all' ammontare dell' imposta.

Anzitutto perchè vi può essere un aúmento di prezzo trascurato da tutti consumatori.

In secondo lugo perchè i produttori fissando il prezzo non debbono badare alla sensibilità economica di tutti i consumatori ma a quella dei meno sensibili; giacchè i consumatori più sensibili saranno i primi ad essere completamente esclusi dallo scambio per la diminuzione della produzione.

Quindi il prezzo sarà aumentato in misura tale che non arrivi al punto - limite nel quale comincerebbe la sensibilità di quei consumatori la cui domanda è necessaria per la quantità di produzione conveniente.

Anche quando, adunque, la riduzione del costo è inferiore all' ammontare dell' imposta si può avere la totale traslazione progressiva dell' imposta.

L' influenza della riduzione dei profitti delle industrie d' immigrazione è notevole anche in questo caso.

Quando poi alla traslazione parziale progressiva si unisce la traslazione regressiva interna la posizione economica del produttore più facilmente non resta scossa dal tributo (1)

Vediamo ora un caso di domanda rigida negativa relativa a una pressione determinata.

Senza preoccuparci della maggiore o minore sensibilità economica dei consumatori, nel senso giá studiato, e senza preoccuparci se per un aumento di prezzo appena sensibile i consumatori preferiscono di sospendere il consumo, di ridurlo, o di continuarlo

(1) Da quanto abbiamo detto avanti il lettore potrà ricavàre facilmente, tenendo conto delle divergenze fra i due casi qual' è il fenomeno della incidenza del tributo nella ipotesi di produttori che godano di soprarrediti o nella ipotesi di un produttore monopolista.

come prima, sottraendo la maggiore ricchezza necessaria per quell' acquisto ad un' altra applicazione, immaginiamo che essendo uguale a *1* l' imposta l' aumento del prezzo della quantità *1* annullerebbe completamente la domanda.

Se i compensi sono costanti è possibile la traslazione?

La traslazione progressiva totale non è possibile; è invece possibile la traslazione progressiva parziale. E' poi sempre possibile che avvenga la traslazione regressiva interna. Prescindiamo per ora dalla traslazione regressiva totale che è possibile quando nessuna traslazione progressiva si è verificata.

Immaginiamo che si abbia una traslazione progressiva parziale; se con una traslazione regressiva parziale è possibile per il produttore la traslazione totale per le due vie diverse l' imposta sarà divisa tra i consumatori e quei fattori di produzione che restano incisi dal tributo.

Qando si ha la sola traslazione parziale - nel complesso - l' industria può venire abbandonata se i profitti delle industrie d' immigrazione non scendono al livello di quelli dell' industria colpita.

Ciò avviene, per esempio, nell' ipotesi fatta dal nostro grande compianto Pantaleoni nel citato volume sulla traslazione dei tributi egregiamente scritto nella sua prima e pensosa giovinezza.

Dice il Pantaleoni: "Il prezzo strettamente ne-

cessario per coprire le spese di produzione, nelle quali computansi l' imposta più i profitti medi che si potrebbero da loro conseguire emigrando.... a cagione della grandezza dell' imposta, può essere così alto che i compratori... preferiscano desistere dal consumo della merce incarita.„

Egregiamente si può concludere in questo caso che vi sarà, in periodo di tempo breve o lungo, l' abbandono dell' industria, quando non è possibile compensare la riduzione dei profitti, maggiore che per altre industrie o la riduzione dei profitti accanto a industrie i cui profitti non vengono ridotti, con una traslazione regressiva interna. Il Pantaleoni, però facendo osservare che la industria verrà abbandonata non subordina questo fatto a una mancata o insufficiente traslazione regressiva interna (1).

D' altra parte, prescindendo dalla traslazione regressiva interna pur essendo esatta la sua conclusione riguardo all' abbandono dell' industria, non è esatta l' altra sua conclusione riguardo alla traslazione progressiva che egli esclude assolutamente dicendo per esempio; "allora certamente non si può discorrere di

(1) Non si può invece rimproverare all' insigne economista di non aver tenuto conto che la traslazione totale progressiva può avvenire nei compensi decrescenti, perchè l' ipotesi esaminata era soltanto quella dei compensi costanti. Vedi Pantaleoni. op, cit.

traslazione „, e : "di traslazione d' imposte certamente non sarà questione „.

Invece se non è possibile la traslazione totale, per la premessa fatta non viene esclusa una traslazione parziale anche notevolissima. E se anche l' industria deve essere abbandonata prima che ciò avvenga può trascorrere un periodo di tempo lungo o addirittura lunghissimo (1).

E si pensi che può anche darsi che la traslazione progressiva parziale sia tanto notevole che la differenza dei profitti, tra le industrie d' immigrazione e la industria tassata, sia così lieve che difficilmente i produttori rimasti si decidano ad affrontare i rischi di una trasformazione di impieghi d' intrapresa o, comunque, al cambiamento della loro attività e della loro professione (2).

Ma in questo caso, come già dissi, il complesso di due traslazioni parziali può liberare completamente il produttore dalla incidenza del tributo.

Quando i compensi sono decrescenti è naturalmente, facile la totale traslazione progressiva che nel caso dei costi costanti non è possibile. A questo caso si possono applicare i ragionamenti già fatti purchè si tenga conto delle differenze tra fenomeno e fenomeno.

---

(1) quando non è possibile la trasformazione degli impieghi d' intrapresa.

(2) quando è possibile la trasformazione. Ma ciò non vale, naturalmente. per un periodo di tempo lungo.

Quando è possibile la traslazione obliqua la rigidità negativa della domanda del bene tassato non è così decisiva come quando è possibile la sola traslazione verticale.

Bisogna pensare che anche quando tutte e due le merci (1) hanno la domanda rigida negativa per un aumento di prezzo uguale all' imposta, il produttore può agevolmente dividere l' imposta in due parti (2) e potrebbe anche avere la possibilità di aggiungere un sovrappiù se la concorrenza non gli e l' impedisse.

Se poi una sola delle merci prodotte ha la domanda rigida negativa per la pressione rappresentata dall' imposta, egli può trasferire tutta o buona parte dell' imposta su una delle altre merci o sull' altra merce che egli produce in quelle condizioni che consentono una traslazione obliqua.

Per tutti i fenomeni di rigidità negativa sarà facile al lettore di applicare i ragionamenti fatti sulla traslazione obliqua in generale insieme agli argomenti raccolti nel presente capitolo (3) E' per questo che credo non sia più necessario di trattenersi ancora su questo argomento.

---

(1) supponendo che siano solo due.

(2) supponendo che per una metà del tributo non si abbia la rigidità negativa accennata della domanda.

(3) Si confronti il capitolo II.

CAPITOLO VIII.

L' incidenza di un tributo su beni a domanda rigida

Un caso assai frequente nella realtà economica è quello di beni a domanda rigida positiva, o, più brevemente, a domanda rigida. E' possibile che i consumatori accettino senz' altro di pagare l' imposta senza nemmeno ridurre la domanda del bene. Come si svolge in questo caso il fenomeno di traslazione? A mio avviso, nemmeno questo fenomeno fu studiato con esattezza sufficiente.

Le conclusioni a cui arrivano gli studiosi, dopo la disamina di questo problema, sono identiche. E nessuna di esse mi sembra esatta.

Vediamo come considerano la questione il Prof. Pantaleoni e il Prof. Seligman. Dice il Seligman: « se l' imposta è prelevata su di una merce che i consumatori sono obbligati a procurarsi e che consentono di pagare qualunque prezzo, la domanda non diminuirà. Con una domanda invariabile di tal genere, il prezzo della merce aumenterà esattamente dell' ammon-

tare dell' imposta. Il consumatore sopporterà così tutto l' onere dell' imposta.

Nella vita pratica ciò avviene solamente per poche merci. In un gran numero di casi, però, i prezzi possono elevarsi considerevolmente senza influire molto sulla domanda. Tale sarebbe il caso, almeno in qualche misura, tanto dei generi di prima necessità quanto dei generi di gran lusso. Non è facile che la domanda dei primi diminuisca, a meno che la gente non muoia di fame. L' effetto di un' imposta su queste merci sarebbe piuttosto una diminuzione della domanda più elastica dei generi di comforto di necessità meno assoluta.

Ma la domanda delle merci di necessità assoluta dipende principalmente dalla quantità della popolazione, non dal prezzo della merce.

Anche nella categoria dei generi di lusso ad alto prezzo non è probabile, d' altra parte che un' imposta, a meno che non sia addirittura esorbitante, restringa in modo notevole il consumo; poichè quelli che in generale comprano volentieri queste merci non si lasciano spaventare cosi facilmente da un aumento probabile di prezzo, come i compratori che hanno un tenore di vita leggermente più basso. Si può infatti stabilire come regola generale che nel caso di generi di necessità assoluta, come in quello di genere di lusso ad alto prezzo, le grandi alterazioni di prezzo vanno unite a leggere variazioni della domanda. Nel

primo caso, quindi, cioè in quello dei generi di prima necessitá e di alcuni generi di lusso ad alto prezzo, l'imposizione dei tributi esclusivi cagionerà una minore emigrazione del capitale dalle industrie colpite, perchè i profitti tendono a rimanere costanti. L'imposta sarà, nel caso estremo, trasferita per intero sul consumatore » (1).

E il Prof. Pantaleoni dice: « Vi è... uno stato di cose in cui pienamente avviene la traslazione senza il benchè minimo disagio dei profitti. Si immagini che l'ambiente ricevitore di una eventuale emigrazione sia così piccolo di fronte alla massa tendente all'emigrazione, che la diminuzione dei profitti nel nuovo ambiente sarebbe piú sensibile di quella cagionata dall' imposta, sicchè teoricamente può dirsi che l' emigrazione non ha luogo affatto, e si supponga inoltre che il prezzo più elevato di prima a cagione dell' imposta venga immediatamente accettato dai consumatori, ipotesi questa in cui non v' è niente d' impossibile, se si pensa che il prezzo concesso dai consumatori può essere assai superiore a quello che viene effettivamente richiesto loro per la spietata concorrenza fra i produttori, allora essendovi una grande differenza fra il sacrificio che il compratore sarebbe disposto a fare per godere di una merce e quello che realmente gli si chiede, se quest' ultimo viene ac-

(1) Vedi Seligman op. cit. 2. e 3. edizione

cresciuto di qualche cosa, egli preferisce accettarlo anzichè di vedere scemata l' offerta. Allora i profitti medi sono salvi e sono precisamente quelli di prima, nè più nè meno. Non maggiori di prima, perché la concorrenza riduce strettamente al nuovo costo come riduceva all' antico il prezzo, ma neanche minori, perchè la media dei profitti non è stata modificata, nè sono cessati i profitti in una industria facendo affluire i capitali e il lavoro nelle altre, cagionando eccessi di offerta più o meno sensibili a seconda dell' estensione dei mercati » (1).

Come il lettore scorge dopo attenta lettura delle due esposizioni su riferite, i due insigni economisti sono perfettamente d' accordo nel risolvere il problema in un unico modo: quando i consumatori non diminuiscono il consumo, cioè quando il bene tassato ha la domanda rigida rispetto alla pressione rappresentata dal prezzo antico aumentato di tutta l' imposta, la traslazione del tributo è completa.

Prima però di affrontare la discussione di questa affermazione credo opportuno di fare delle osservazioni secondarie su ciò che dicono i due insigni economisti.

Il Prof. Seligman divide i casi possibili di domanda rigida in due categorie: 1) beni il cui prezzo può essere aumentato di qualsiasi somma senza far

(1) Vedi Pantaleoni op. cit.

diminuire la domanda; 2) beni il cui prezzo può essere aumentato di una somma considerevole senza che la domanda diminuisca (1).

Ora io penso che il Prof. Seligman si esprima con una certa inesattezza. Non mi sembra, infatti, che la prima categoria di fenomeni esista.

Non si può nemmeno concepire una categoria - sia pure esigua - di beni che i consumatori - tutti - consentono di pagare *qualunque prezzo*. V' è sempre un punto - limite che, oltrepassato, da luogo almeno all' elasticità della domanda; e v' è sempre un' altro punto - limite che, oltrepassato da luogo all' estinzione completa della domanda. Io credo invece che si può fare una distinzione - sempre assai vaga - soltanto fra beni il cui prezzo può aumentare in modo più notevole senza dar luogo a diminuzioni di domanda e beni il cui prezzo può aumentare in modo meno notevole senza dar luogo a diminuzione della domanda.

Ma per ritrarre qualche utilità da questa distinzione bisognerebbe, naturalmente, precisare meglio i termini.

In secondo luogo mi sembra che il Prof. Pantaleoni - per il riflesso in cui considera il problema - attribuisca troppa importantanza alla emigrazione (2).

---

(1) vedi avanti i ragionamenti del Seligman.
(2) vedi i ragionamenti del Pantaleoni

Nelle condizioni da Lui esposte non vi sarebbe nessuna tendenza all' emigrazione e se anche l' ambiente ricevitore fosse assai ampio, invece che piccolo, il fenomeno della traslazione sarebbe identico.

La possibilità d' emigrazione può invece mutare l' aspetto del fenomeno, ma per un altro riflesso che esamineremo.

Ma veniamo alla questione fondamentale. Supponiamo che la domanda di un bene sia rigida per un aumento di prezzo uguale all' imposta; che nessun consumatore, cioè, sospenda o riduca il consumo a causa di quell' aumento di prezzo.

Sia il Pantaleoni che il Seligman, insieme agli scrittori insigni che si occuparono dell' argomento, parlano di una sola soluzione: la traslazione totale del tributo.

Io penso invece che è possibile la traslazione totale del tributo, ma che è possibile anche la traslazione parziale, a secondo delle circostanze.

Può avvenire che anche i produttori debbano, in quelle circostanze, sopportare una parziale incidenza del tributo di modo che l' imposta anzichè addossarsi completamente sui consumatori, si divida tra consusumatori e produttori. E i profitti degli intraprenditori possono venire diminuiti.

Supponiamo dunque che il nuovo prezzo imposto dai produttori, in cui viene inclusa tutta l' imposta, sia accettato dai consumatori senza che si abbia al-

cuna riduzione di domanda. Evidentemente questo è un fenomeno di traslazione totale. E si verifica in ogni caso.

E perciò che gli economisti considerano necessaria la traslazione totale. Ma questo modo di considerare il fenomeno è assai superficiale. Occorre andare più in fondo nell' esame dell' ambiente economico.

L' errore contenuto in questo modo di considerare la questione è lo stesso di quello che si farebbe affermando che, quando la domanda è elastica (1) il produttore resta sempre inciso dal tributo, e il consumatore può far conto che l' imposta non vi sia.

Perchè quando pure l' offerta è elasticissima occorre del tempo - sia pure breve - per operare convenientemente la riduzione della produzione.

Si tratta quindi quasi sempre di una serie di scambi in cui il produttore resta inciso. E bisogna pensare rarissimo il caso in cui il produttore possa ridurre la quantità offerta senza affrontare la incidenza dell' imposta almeno per uno scambio (2).

---

(1) Intendiamo riferirci a un grado di elasticità rispetto alla pressione del tributo, in tutto e in parte ; sicchê anche aumentando il prezzo di una parte dell' imposta la domanda diminuirebbe.

(2) Il produttore deve, tra l' altro, esaminare attentamente e senza eccessiva fretta pericolosa la situazione economica, rispetto alla domanda, al costo, ai rischi, alla capacità necessaria per la produzione, ecc. della merce tassata in confronto

Ma nessuno direbbe che in quel caso il produttore resta inciso totalmente dalla imposta. Se qualcuno lo dicesse si afffretterebbe ad aggiungere che si tratta di un fenomeno temporaneo e di trascurabile importanza rispetto al fenomeno definitivo. Soltanto se l' offerta fosse poco elastica si dovrebbe attribuire a quel fenomeno maggiore importanza senza però trascurare il fenomeno definitivo seguente la lenta trasformazione degli impiegi vecchi e gli effetti della deviazione della corrente del risparmio.

Ora l' incidenza totale dei consumatori che sembra la soluzione definitiva del problema può essere soltanto temporanea.

E può durare proprio quanto dura l' incidenza totale sul produttore nel caso riferito, in cui perchè avvenga la traslazione è necessaria la diminuzione della quantità offerta - diminuzione che può avvenire in un periodo di tempo brevissimo, breve, lungo o lunghissimo.

E vediamo come ciò avvenga. Premesso che i consumatori pagano l' imposta che prima non pagavano, si ha che essi possono spendere quella mag-

---

alla domanda, al costo ecc. della merce che può produrre in seguito per evitare l' incidenza del tributo. Per questi calcoli occorre del tempo. Quasi sempre conviene ai produttori di continuare in questo frattempo la produzione della merce, per esigere gl' interessi dei capitali e quella porzione di profitti che ancora resta loro, se pure ne resta.

gior somma; 1) aumentando il proprio reddito, 2) diminuendo il risparmio o sopendendolo, 3) diminuendo il consumo di altre merci.

Questo ultimo caso si può considerare il più comune come egregiamente osserva il Prof. Seligman (1).

Il primo caso è il più raro nella realtà economica come fenomeno generale. In ogni modo quand' esso si verifica non v' è niente che impedisca la continuazione della traslazione totale.

Il terzo caso come già ho detto è il più frequente. Se i consumatori diminuiscono il consumo di una o parecchie merci diverse da quella tassata, se la quantità offerta di questa o queste merci, su cui si rivolge la pressione della percussione, è elastica, si ha una rapida - relativamente - trasformazione degli impieghi d' intrapresa verso industrie meno disagiate. Questa trasformazione d' impieghi è proporzionale alla diminuzione di consumo, e quindi, coeteris paribus, all' entità dell' imposta. Qui è forse bene osservare come sia probabile una traslazione regressiva obliqua totale o parziale prima della trasformazione, mentre che è probabile che anche dopo la trasformazione vi sia una traslazione obliqua parziale al posto della traslazione totale e una traslazione obliqua parziale inferiore alla precedente, se la tra-

(1) Vedi anche A. Graziani. Istituzioni di scienza delle finanze 1. edizione pag. 346.

slazione regressiva obliqua esistente prima della trasformazione era soltanto parziale.

Ora è possibile anche che questa trasformazione di impieghi d' intrapresa si rivolga verso quella industria privilegiata che non ha sofferto nessuna pressione malgrado l' imposta e che si trova così florida e prospera come prima del tributo. I produttori di questa industria tassata si trovano nelle stesse condizioni dei produttori delle industrie non tassate. Ma aumentandosi la quantità offerta della merce tassata, deve diminuire il prezzo verificandosi un fenomeno di reversione dell' incidenza che porta in linea definitiva a una traslazione parziale dell' imposta sui consumatori (1) e non a una traslazione totale (2).

E i produttori delle industrie d' emigrazione re-

---

(1) L'errore degli studiosi, che si occuparono della questione, è di non aver considerato tutto il complesso del fenomeno, per averlo creduto più semplice di quello che effettivamente è nella realtà economica. Si è pensato infatti agli effetti di una emigrazione di impieghi di intrapresa. ma non agli effetti di una immigrazione causata dell'imposta. Ciò si scorge chiaramente dai ragionamenti riferiti del Seligman e del Pantaleoni.

Per esempio il Seligman parlando di un caso intermedio: "nel primo caso, quindi... l'imposizione del tributo esclusivo cagionerà una minore emigrazione del capitale dalle industrie colpite, perchè i profitti tendono a rimanere costanti „ e segue : "Nel caso estremo. l'imposta sarà trasferita per intero sul consumatore„ (Vedi pagine precedenti).

Così il Prof. Pantaleoni dice che i profitti non sono minori

stano anch' essi incisi parzialmente dal tributo e la incidenza é approssimamente uguale sia per i produttori incisi direttamente sia per i produttori incisi per traslazione obliqua.

Quando la industria verso cui si esercita la pressione della percussione obliqua dei consumatori è una, e la traslazione obliqua regressiva in un primo momento è totale, si ha un fenomeno di *traslazione orizzontale complessa totale.* Quando la industria verso cui si rivolge la pressione è una, ma la traslazione regressiva obliqua è soltanto parziale si ha una *traslazione orizzontale complessa parziale* che potrebbe anche denominarsi *irregolare* perchè formata da un primo momento di traslazione totale e da un secondo momento di traslazione parziale.

Quando le industrie verso cui si rivolge la pressione sono parecchie e le traslazioni regressive oblique diverse formano nel complesso una traslazione

---

di prima " perchè la media dei profitti non è stata modificata, nè sono cessati i profitti in una industria facendo affluire i capitali ed il lavoro nelle altre cagionando eccessi di offerta più o meno sensibili a seconda della estensione dei mercati„. Con che, certamente, l'insigne economista intende riferirsi alla sola emigrazione dalla industria tassata.

(2) Naturalmente, perchè il fenomeno si verifichi non é necessario che l'industria tassata sia la sola verso cui si svolge l'emigrazione.

regressiva totale il fenomeno che ne risulta può essere denominato *traslazione complessa orizzontale diffusa totale.*

Quando le diverse traslazioni regressive oblique formano soltanto una traslazione regressiva parziale, il fenomeno può essere denominato *traslazione complessa orizzontale diffusa parziale* aggiungendo la qualificazione *irregolare* per distinguerla da quella traslazione complessa in cui anche il primo momento traslazione progressiva - è una traslazione parziale (1) Nel secondo periodo, quando viene operata la riduzione della quantità offerta in una industria e l' aumento nell' industria tassata, si può avere un fenomeno di *traslazione orizzontale complessa irregolare* o un fenomeno di *traslazione complessa orizzontale regolare*; il primo fenomeno è più frequente essendo

(1) Uguale alla traslazione parziale del secondo momento Anche quando al primo momento si ha una traslazione parziale si può avere una traslazione irregolare quando la seconda traslazione é inferiore alla prima.

Ma certo nel caso di una traslazione totale e di una parziale, la irregolarità del fenomeno è più spiccata, più manifesta scientificamente per la linea netta di separazione che v'è tra traslazione totale e traslazione parziale.

Sostanzialmente però può avvenire che la irregolarità di questo caso sia minore della irregolarità dell'altro. Dipende tutto dalla differenza quantitativa che v'è tra i due elementi semplici del complesso fenomeno. Naturalmente questo concetto sulla irregolarità dei fenomeni può essere applicato alle traslazioni successive in una unica direzione.

difficile che il consumatore non resti inciso per una parte - sia pure piccola - del tributo. Nel secondo periodo però non si può - per l'ipotesi da noi fatta- avere una traslazione orizzontale totale ma soltanto una traslazione orizzontale parziale essendo il primo elemento del fenomeno una traslazione verticale parziale.

Quando invece la riduzione della quantità offerta viene operata in parecchie industrie si può avere un fenomeno di *traslazione orizzontale diffusa parziale irregolare* e un fenomeno di *traslazione orizzontale diffusa parziale regolare;* anche in questo caso il primo fenomeno è il più frequente.

Abbiamo detto che la incidenza diretta e la incidenza per traslazione orizzontale tendono ad essere uguali.

Se le industrie verso cui si dirige la pressione dei consumatori trasformano i loro capitali e il lavoro oltre che nell' industria colpita dal tributo anche in altre industrie prospere, la notata incidenza diretta o per traslazione — termini che, ho detto, tendono alla uguaglianza — tende ad uguagliarsi alla pressione del tributo per queste altre industrie. Ma questa pressione del tributo per queste industrie di che natura è ? Esaminiamo il fenomeno. Quante più sono le industrie verso cui si dirige l'emigrazione e, in generale, quanto più vasto è il campo d' immigrazione tanto minore è l' incidenza diretta e per traslazione orizzontale che i produttori debbono sostenere, tanto minore è quella

che abbiamo detto pressione dell' imposta per gli altri produttori delle industrie d' immigrazione. Per i consumatori, quanto più vasto è il campo d' immigrazione, tanto minore è la quantità d' imposta che essi possono far pagare ai produttori dell' industria tassata e ai produttori della industria o delle industrie verso cui avevano ridotto la pressione.

In rapporto a queste industrie dunque essi restano maggiormente incisi dall' imposta. Ma è anche vero che altri produttori debbono ridurre il prezzo dei beni che vendono e quanto più vasto è il campo d' immigrazione tanto maggiore sarà il numero dei beni che si venderanno a un prezzo più basso. Ne ritrarrà vantaggio il consumatore? Si, se egli è consumatore di quelle merci. Si può considerare che, a causa dell' imposta, essendo diminuito il prezzo di quelle merci, quei consumatori riescono a trasferire obliquamente una parte dell'imposta anche su quelle merci. Così che il fenomeno dovrebbe essere considerato come traslazione obbliqua per quei consumatori, mentre che se vi fossero altri consumatori per niente incisi dal tributo essi si avvantaggerebbero senz' altro della riduzione di prezzo pur senza trasferire l'imposta.

Per loro il fenomeno sarebbe una gradita pressione del tributo.

E così i produttori potrebbero considerarsi anch'essi incisi parzialmente dal tributo per quei consumatori colpiti dal fisco. E se vi fossero dei consumatori

liberi dall'onere dell'imposta, i produttori considerebbero la riduzione di prezzo fatta ad essi come una sgradevole pressione del tributo. E ciò analizzando il fenomeno scientificamente.

Ma è naturale che in pratica il produttore delle dette industrie d'immigrazione non tassate difficilmente arrivi a comprendere da quale causa deriva la pressione che lo opprime; se non da un'imposta o da un altro elemento che turbi l'equilibrio economico. E anche quando arriva a comprendere che la pressione proviene dall'imposta non può fare alcuna distinzione sottile fra quei consumatori che pagano una parte dell'imposta comprando i suoi prodotti a un prezzo minore di prima, e quei consumatori che godono senz'altro peso del ribasso di prezzo valendosi dell'economia fatta per lavorare di meno, per risparmiare o per comprare in maggior copia servizi e beni economici (1).

Quanto più vasto è il campo d' immigrazione tanto più è probabile che la *traslazione orizzontale diffusa* sia più vasta.

E quanto più tempo trascorre tanto più vasto diviene il campo d' immigrazione, perchè in un periodo

(1) Questi concetti, e quelli che seguono, per un periodo lungo di tempo, riguardo la pressione del tributo, si debbono applicare, tenendo conto delle differenze dei fenomoni centrali, agli altri casi di traslazione studiate nei precedenti capitoli.

di tempo più lungo si deve avere la eguale diffusione dl una forma di pressione del tributo fra tutte le industrie (1) verso cui è possibile l' applicazione di capitali disponibili, cioè fra i produttori di tutte le industrie soggette alla libera competizione. E ricordo a questo punto che non sempre incidenza dell' imposta è termine uguale a pressione del tributo; ma pressione dell' imposta è un termine più generale che può comprende anche l' incidenza (2).

Quando la quantità offerta della industria o delle industrie verso cui tende, in un primo periodo, la pressione dei consumatori, è poco elastica i fenomeni descritti si verificano più lentamente, in un periodo di tempo più lungo, E sempre, in un periodo di tempo lungo, la pressione del tributo tende a essere uguale per i produttori di beni prodotti in condizioni di libera competizione.

Il fenomeno, in un lungo periodo di tempo, si verifica sempre qualunque siano le industrie verso cui si dirige la pressione dei consumatori in un primo momento.

A meno che la pressione, diretta verso industrie di concorrenza parziale o di monopolio, lasci sempre

(1) S' intende parlare dei produttori.

(2) In questa discussione parlando dei produttori abbiamo usato il termine *pressione* non nel suo significato più vasto, ma solo in quanto significa *diminuzione del saggio dei profitti* „.

a quei produttori almeno il profitto medio (1). Certo questa pressione produrrebbe sempre altri effetti da considerarsi causati dal tributo, ma effetti di minore importanza.

Ma quando si tratta di industrie soggette alla libera concorrenza il fenomeno non può non verificarsi.

Concludendo, si può affermare: 1.) in un breve periodo di tempo si può avere la traslazione parziale (2) quando la pressione dei consumatori si dirige verso industrie dalle quali è possibile un rapido — relativamente — passaggio all' industria tassata (3).

2.) in un lungo periodo di tempo *si deve* avere la traslazione parziale quando la pressione dei consumatori — in tutto o in parte — si dirige verso industrie soggette alla libera competizione e si può avere una traslazione parziale anche quando la pressione si dirige verso industrie che si trovano in condizione di concorrenza parziale o di monopolio.

Naturalmente una traslazione regressiva interna da

(1) Nel qual caso, se il fenomeno si esclude come fenomeno necessario, ma non come fenomeno possibile.

(2) Si vuole parlare della traslazione parziale operata dai produttori percussi e incisi direttamente.

(3) Come feci rilevare, perchè il fenomeno si verifichi non v' è bisogno che la industria d' immigrazione sia una e sia quella tassata, ma basta che l' industria tassata sia tra le industrie d' immigrazione.

parte dei produttori può attenuare l' incidenza parziale su di essi.

A questo punto è bene ancora ripetere che il termine pressione del tributo fu da noi usato nel senso ristretto di diminuzione del saggio dei profitti. Solo in quel senso si può parlare di una pressione del tributo che tende ad uguagliarsi per tutte le industrie soggette alla libera concorrenza, in un periodo lungo di tempo.

Passiamo ora all' altro caso possibile, che cioè i consumatori paghino l' imposta riducendo il risparmio Questo caso è poco generale. In tutti i modi è bene dedicarvi qualche osservazione. Supponiamo dunque che i consumatori accettino il nuovo prezzo imposto dai produttori senza ridurre il consumo della merce tassata, ma non volendo privarsi dell' acquisto di altri beni di consumo riducano il risparmio.

Ora se la complessiva riduzione del risparmio è poco notevole si potrà non avere alcun aumento del saggio degli interessi o si potrà avere un aumento poco notevole di questo saggio.

Se invece la riduzione è notevole si può avere un notevole — notevole sempre in confronto della imposta — aumento del saggio degli interessi. L' aumento del saggio degli interessi rappresenta una inesorabile riduzione dei profitti per tutti i produttori — a meno che non siano al tempo stesso capitalisti e produttori e considerino l' entrata complessiva come

profitto; ma anche in questo caso scientificamente parlando si può dire che son diminuiti i loro profitti e sono aumentati gl' interessi dei loro capitali; la distinzione, in ogni caso, tra interessi e profitti, ci sembra sempre necessaria —. Sembra che una più notevole riduzione del risparmio si debba avere nel caso di imposte applicate su beni di lusso. Si può avere però anche negli altri casi di domanda rigida (1).

Si ha in questo caso un fenomeno speciale di *traslazione complessa diffusa* quasi sempre *irregolare*.

I consumatori incisi dall' imposta, riducendo il risparmio fanno pressione sui produttori che hanno bisogno del risparmio per la produzione. Il saggio dell' interesse aumenta permettendo ai consumatori di operare una reversione dell' incidenza e una traslazione obliqua su quelli che hanno bisogno del risparmio. Ma non si tratta qui di una traslazione orizzontale volendo essere esatti, per quanto praticamente possa essere considerata come tale.

Infatti i consumatori vengono incisi, come tali, ma trasferiscono una certa quota del tributo non più come compratori ma come venditori. Di modo che non si tratta di due traslazioni esterne, una progressiva e una regressiva (2) né si tratta di due trasla-

(1) Gli effetti della diminuzione di consumo, della diminuzione di risparmio e dell'aumento di attività, si intrecciano quasi sempre, nella realtà economica.

(2) o vice - versa

zioni interne, una progressiva e una regressiva (1), ma si tratta di una traslazione progressiva esterna e di una traslazione progressiva interna.

E' un fenomeno opposto a quell' altro composto da una traslazione regressiva verticale esterna e da una traslazione regressiva obliqua interna.

Ci troviamo di fatti innanzi a una traslazione progressiva verticale esterna seguita da una traslazione progressiva obliqua interna. Questi fenomeni, insieme ad altri possibili, costituiti da altri intrecci analoghi dei fenomeni semplici possono essere denominati di *doppia traslazione progressiva complessa* o *doppia traslazione regressiva complessa.*

I consumatori trasferiscono una parte dell' imposta su coloro che chiedono questo risparmio. Ma la parte più notevole di risparmio è domandata dai produttori.

Ora quindi al consumatore è concesso di operare una parziale reversione dell' incidenza su quei produttori che gli hanno trasferito l'imposta, e una parziale diffusa traslazione obliqua progressiva interna su gli altri produttori insieme a una parziale traslazione progressiva esterna su quegli altri agenti economici che domandano il risparmio.

Coloro che offrono il risparmio senza avere su-

(1) o vice - versa

bito la incidenza del tributo godono di una gradita pressione del tributo.

La incidenza diretta - tale può, in linea definitiva, considerarsi l' incidenza dei produttori del bene tassato - e le incidenze oblique tendono ad essere uguali. Difficilmente il consumatore riesce a trasferire tutta l' imposta. Può darsi che una parte della riduzione dei profitti o in generale, dell' aumento degli interessi debba considerarsi soltanto come una pressione del tributo.

Vi potrebbero essere profonde o leggerissime crisi successive a causa dell' aumento del saggio d'interesse, ma sarebbe troppo lunga la discussione e l'esposizione di ció in questo scritto in cui ci proponiamo di trattare dei fenomeni più elementari nella forma più semplice e breve. Riassumendo, credo di aver dimostrato che anche quando la domanda di un bene è rigida, un' imposta, applicata su di esso, può incidere parzialmènte il produttore. Il consumatore può anche restare inciso lievemente dal tributo e in qualche caso può trasferire completamente quella parte dell'imposta che il produttore, percusso e inciso direttamente, gli trasferisce.

CAPITOLO XII.

In particolare dell' incidenza delle imposte sulle industrie privilegiate e non privilegiate

(Appendice ai capitoli precedenti)

Trattando della traslazione delle imposte, abbiamo quasi sempre considerato uguali i costi di produzione per rendere piú semplice il chiarimento dei vari fenomeni.

Ora però considereremo in modo particolare i diversi effetti dell'imposta per i produttori privilegiati e per quelli marginali.

Anzitutto un'osservazione d'indole generale: è convinzione comune che i produttori privilegiati, finchè non venga assorbito ciò che è remunerazione normale, non abbiano alcuna ragione di mutare l'oggetto delle loro intraprese.

Ciò non ci sembra esatto; e ci sembra la causa di tanti errori scritti sull'incidenza delle imposte.

E con questa affermazione non vogliamo disconoscere la maggiore probabilità di emigrazione, coeteris paribus, dei produttori marginali.

Perchè per tutti i produttori marginali si tratta di necessità, mentre per i privilegiati si tratta di con-

venienza (1); per i primi si tratta dell'esistenza delle proprie intraprese (in linea normale, cioè esistenza economica), per i secondi si tratta solo di migliorare le proprie condizioni peggiorate dall'imposta senza che la continuazione economica del proprio lavoro venga minacciata.

Ma il riconoscere questo non significa riconoscere che i produttori privilegiati non possano aver convenienza ad emigrare anche quando la loro remunerazione normale non è intaccata dall'imposta e anche quando resta loro una parte del soprareddito, tolta l'imposta che l'incide.

Si parla in genere di emigrazione che ha inizio dai produttori marginali perchè è quello il fenomeno che si presume più generale. E quando ciò non vizia le conclusioni tratte si può ben prescindere da un fenomeno possibile. Ma quando il prescinderne vizierebbe le conclusioni tratte dai nostri ragionamenti, allora non ci é più lecito di non tenerne conto.

Vediamo ora più da vicino il problema della incidenza dell'imposta nei suoi diversi effetti a secondo che si tratti di imprese marginali o privilegiate.

Questo problema fu studiato dal Pantaleoni con osservazioni originali e acute. Anche il Seligman trat-

(1) Nel caso su descritto. Quando si tratta di produttori marginali invece qualunque sottrazione di profitto intacca la remunerazione normale.

ta egregiamente l' argomento. Esaminiamo ora ciò che dice in proposito il Prof. Pantaleoni; tanto più che le autorevoli argomentazioni del Pantaleoni sono confortate dall'autorevole consenso di un altro grande Economista, il Prof. Graziani il quale nelle mirabili e profonde pagine sulla ripercussione delle imposte del suo noto volume: « Istituzioni di Scienza delle Finanze » dichiara che la questione che si prospetta agli studiosi riguardo al soprareddito fu risolta con tanta precisione dal Pantaleoni che non resta che riassumere le conclusioni della sua " Traslazione dei tributi „. (1) Noi però non possiamo consentire in tutto ciò che dice l'insigne Pantaleoni.

Il Seligman criticò per un certo riflesso, come già dissi, ma non a proposito, a mio avviso, il Pantaleoni e il Graziani senza invece rilevare ove veramente i ragionamenti del Prof. Pantaleoni sono censurabili.

Riportiamo ora le argomentazioni del Prof. Pantaleoni valutandone l'esattezza per chiarire nel miglior modo possibile i fenomeni studiati.

---

(1) A. Graziani. Parlando della ripercussione delle imposte in rapporto a industrie in cui vi son saprarredditi dice infatti il Graziani: " Il Pantaleoni ha con tanta precisione risoluta la questione che noi non abbiamo che a riassumere la sua dimostrazione „ pag. 348. E dopo l'esposizione in nota pag. 351. " In tutta questa discussione ci siamo assai giovati delle deduzioni del Pantaleoni ecc. „.

Dice il Prof. Pantaleoni: " Possiamo ora domandarci che effetto avrà un'imposta generale sopra tutti i produttori in cotesta reciprocanza di forze economiche e rispondere al quesito della trasferibilità; imperocchè, appare chiaro, crediamo, che diversamente dovrassi giudicare a seconda che la costituzione economica della società è più o meno modificata dalla influenza dei produttori godenti un soprereddito. Infatti là dove i privilegiati hanno scacciato tutti i concorrenti non privilegiati, la imposta cadrà unicamente su di loro e se essa non è così forte da assorbire ogni soprareddito essa non sarà certamente trasferibile. L'imposta prende l'aspetto di un lucrum cessans tal quale lo abbiam visto trattando del monopolio. I produttori privilegiati malgrado l'imposta avendo ancora un soprareddito terranno lontani i produttori non privilegiati. Qualora volessero alzare i prezzi schiaccieranno meno produttori non privilegiati; la cinta limitatrice dell'azione esclusiva del soprareddito, il mercato monopolizzato si restringe „ (1).

Non mi sembra esatta questa esposizione del fenomeno insieme alla conclusione a cui arriva il Prof. Pantaleoni. Pur prescindendo dalla mancata considerazione della possibilità di una traslazione regressiva interna.

Infatti non è necessario che " là dove i privile-

(1) Pantaleoni op. cit. pag. 148-149.

giati hanno scacciato tutti i concorrenti non privilegiati „ se l'imposta non è così forte da assortare ogni soprareddito «non è certamente trasferibile ».

Sembra che qui ci sia una poco esatta considerazione del fenomeno.

Perchè anche quando l'imposta non assorbe il soprareddito è possibile che venga trasferita.

Il ragionamento del Pantaleoni si fonda sul fatto del ritorno dei produttori non privilegiati ad ogni aumento di prezzo; ed è perciò che è errato. Perchè quando l'aumento di prezzo dei produttori privilegiati è relativo ad un'imposta su tutti i produttori (privilegiati e non privilegiati) e non la supera, non può richiamare sul mercato quei produttori che prima non erano in condizioni di svolgere la loro attività economica.

E la traslazione può esser totale senza che i produttori scacciati siano minori di quelli del periodo anteriore al tributo, o meglio, poichè nell'ipotesi del Pantaleoni si considerano scacciati tutti i produttori non privilegiati, senza che nessuno dei produttori non privilegiati possa a causa di quell'aumento di prezzo causato dall'imposta ritornare sul mercato.

Se, per esempio, il costo dei produttori non privilegiati è 4 senza l'imposta, e prima del tributo i produttori privilegiati vendendo a un prezzo $3^3/_4$ erano riusciti a scacciare dal mercato tutti i produttori dei costo 4, l'imposta 1 su tutti i produttori quand'anche

non assorba il soprareddito è trasferibile sui consumatori senza causare sul mercato il ritorno dei produttori scacciati. Perchè, immaginando traslazione totale il prezzo sarà $4^3/_4$ superiore al costo 4 dei produttori non privilegiati prima dell' imposta ma inferiore al costo 5 (costo 4 + imposta) dopo l'imposta.

Dopo altre considerazioni più esatte, per quanto non perfette, il preclaro economista continua: Supposto... che l' imposta non sia che leggiera, allora, là dove l' industria privilegiata non è più sufficientemente forte per scacciare le industrie meno privilegiate a cagione della distanza del mercato dal centro di produzione, si avvera il curioso fenomeno che essa agisce come una fonte di soprareddito a favore delle privilegiate.

Infatti si consideri che l' imposta colpisce le industrie privilegiate, allora appare chiaro che delle non privilegiate le più deboli non potranno sopportare l' imposta alla quale possono facilmente resistere le privilegiate e ne viene che esse debbono sparire dando la loro clientela in mano alle più privilegiate. Allora può darsi che l'imposta oltre all' avere l' effetto di distruggere le industrie più deboli, sia ora un guadagno, ora una perdita per quelle che resistono, imperocchè se il guadagno che essa accresce alle privilegiate e perciò resistenti in forza dell' aumento di consumo cioè dell'accrescimento di clientela è maggiore delle somma assorbita dall' imposta vi sarà guadagno, se

invece la differenza tra lucro nascente dall' acquisto di una nuova clientela e l' onere dell' imposta è sfavorevole, allora vi sarà anche perdita per i privilegiati. In altri termini i produttori privilegiati o potranno rifarsi dell'imposta totale ed avranno anche un sopravanzo mediante l' acquisto di clientela cagionata dalla distruzione delle minori industrie operata dall' onere dell' imposta, oppure non potranno rifarsene che in parte. Sui consumatori l'imposta non potrebbe mai cadere fintantochè non assorbisse il soprareddito, o per dir meglio, quel soprareddito di cui godono gl' industriali privilegiati a tale distanza dal centro di produzione che non sono totalmente soppresse le industrie non privilegiate.

E' chiaro ehe questo soprareddito è minore di quello che essi godono più in vicinanza del centro di produzione e perciò può più facilmente venire assorbito dall'imposta » (1)

Non ci sembra esatto il pensiero del Pantaleoni :

Non può esser mai l' imposta cagione di soprareddito sul modo indicato dall' insigne economista.

Infatti nell'ipotesi del Pantaleoni se il produttore può, non aumentando il prezzo dopo l'imposta, o aumentandolo in misura inferiore all' imposta estendere a tal punto la sua clientela da compensarsi dell' imposta

(1) Pantaleoni op. cit. pag. 150

e averne anche un guadagno, avrebbe prima dell'imposta, diminuendo il prezzo di una quota uguale, ottenuto questo miglioramento delle sue condizioni.

Sia, per esempio, il costo dei produttori privilegiati 3, e il costo di quelli non privilegiati 4. Sia l'imposta 1.

Se prima dell'imposta i produttori non privilegiati non erano stati esclusi dal mercato, ciò significa che vendendo a un prezzo 4-x (il più conveniente al di sotto di 4) l'allargamento della clientela da parte dei produttori privilegiati non compensava la diminuzione del prezzo.

Ora con un'imposta 1 e un prezzo 4 o 4 + 1 - x non è possibile ottenere quel miglioramento che prima non potevano ottenere. Ed a maggior ragione.

Perchè a un prezzo 4 - x potevano contare in un allargamento di clientela che comprendeva oltre dei clienti dei produttori concorrenti anche i nuovi clienti procurati dalla diminuzione di prezzo cioè la domanda potenziale; mentre che a un prezzo 5 - x — che può anche essere uguale a 4 — non possono contare su quest' aumento di domanda. E se 5 - x è superiore a 4 debbono anche subire una riduzione della clientela già esistente.

Nè vale a giustificare l'argomentazione del Prof. Pantaleoni ciò ch' egli aggiunge al riguardo: « L'aumento di clientela che sorge a favore del produttore privilegiato in forza di un' imposta nelle condizioni

esposte è tanto differente da quell' aumento di consumo che egli può procurarsi mediante un ribasso del prezzo, che merita fermarcisi ancora un istante.

Imperocchè, quando l' aumento di clientela era procurato mediante un ribasso dei prezzi, era necessario defalcare dal guadagno complessivo conseguito in questo modo la perdita che subivasi dall' essere esteso anche alla precedente clientela il ribasso dei prezzi, mentre invece quando l'aumento della clientela avviene in forza di un'imposta i prezzi rimangono gli stessi ed il produttore previlegiato può sfruttare la clientela antica esattamente come prima l'imposta » (1)

Ciò non ci sembra esatto. Se prima dell'imposta, diminuendo i prezzi era necessario defalcare dal guadagno complessivo la perdita che veniva dall' aver esteso anche alla precedente clientela il ribasso dei prezzi, anche dopo dell'Imposta, pur rimanendo immutato il prezzo, è necessario defalcare dal guadagno complessivo la perdita che viene dall' estensione del prezzo d'incidenza per il produttore alla precedente clientela. E al produttore non giova niente il far pagare al consumatore un prezzo $a + x$ anzicchè un prezzo a quando nel primo caso deve restituire o anticipare x allo Stato mentre nel secondo caso non deve fare alcuna restituzione al Fisco. E sempre a che a lui resta. Nè gli giova che il consumatore antico venga sfruttato come prima.

(1) Pantaleoni op. cit. pag. 151.

Concludendo si può dire soltanto che conseguentemente all'imposta, quando i produttori privilegiati non avevano scacciato dal mercato i produttori non privilegiati, essi possono dopo gli effetti rilevati dall'imposta, in qualche caso eccezionale non subire alcuna perdita per l'aumento di clientela che compensa e negli altri casi subiscono una certa perdita.

Perchè abbiamo già detto che la diminuzione del prezzo prima dell' imposta ha sul lasciare immutati i prezzi dopo l' imposta il vantaggio di aumentare il consumo del bene, che nel secondo caso non vi è.

Quando poi i produttori privilegiati, soli o insieme a quelli non privilegiati riescono a operare una traslazione totale, allora non subiscono incidenza, ma solo la pressione della percussione quando vi è.

La traslazione regressiva interna, quand' è possibile, aiuta, naturalmente, in tutti i casi, i produttori a liberarsi dal peso del tributo.

Le inesattezze rilevate nei ragionamenti del prof. Pantaleoni, viziano anche qualche altra argomentazione che segue. Vi sono però anche dei rilievi pregevolissimi. Così quando il Pantaleoni considera " il rapporto vicendevole tra produttore privilegiato e non privilegiato e l' effetto delle imposte all' estrema distanza dal centro di produzione del produttore privilegiato, cioè in massima prossimità della cinta che segna il limite della sua azione economica „. " Già sappiamo, dice il preclaro economista, che ivi egli (il produttore privilegiato) non gode più che del profitto

medio alla pari dei non privilegiati. Le spese di trasporto assorbono ogni soprareddito. L'imposta in tali condizioni se essa grava unicamente sul produttore privilegiato, come può avvenire quando esso viene tassato in paese suo più gravemente che i suoi competitori, o subisce un dazio protettore, avrà per effetto di restringere la cerchia d'azione del produttore privilegiato forzandolo a cedere il campo ai non privilegiati, o, per dir meglio, e quelli originariamente non privilegiati.

Uu traslazione al consumatore è del tutto esclusa, imperocchè i produttori non privilegiati gli offrono sempre un prezzo libero d'imposte mentre ciò non può fare il produttore privilegiato. Questi si ritirerà di tanto quanto occorre affinchè le diminuite spese di trasporto lo compensino della tassa e gli facciano rinvenire il profitto medio, quel profitto che fa parte del costo di produzione „ (1).

Il prof. Seligman esamina egregiamente il fenomeno ma soltanto da un punto di vista generale. Tuttavia anch'egli sembra non sia nel vero quando dice in un ragionamento già, per altro verso, da noi citato e dimostrato poco esatto —: " Può avvenire, per esempio, che il produttore più favorito si valga della

(1) M. Pantaleone, op. cit.

imposta per scacciare l' antico produttore marginale, con l' aggiungere al prezzo solo una piccola parte dell' imposta : egli spera così di rifarsi alla fine con un monopolio che gli permetta di elevare il prezzo „(1).

Anche questo ragionamento è errato, come quello del Pantaleoni, per quanto la conclusione non sia identica. Perchè se il produttore privilegiato può scacciare il produttore marginale dopo l' imposta può anche scacciarlo prima e non ha bisogno il produttore di aspettare l' imposta o, meglio ancora, di valersi dell' imposta. Può indubbiamente avvenire che, per le circostanze causate dall' applicazione del tributo, i produttori marginali restino esclusi dal mercato, ma non che, come dice il Seligman, sia il produttore privilegiato che si valga del tributo per scacciare l' antico produttore marginale.

Passiamo alla considerazione di altri problemi.

Si può parlare, in linea generale, di una tendenza all'uguaglianza dei profitti senza altre qualificazioni quando, nelle indagini di carattere generale, è necessaria la più grande semplicità e chiarezza.

Ma non bisogna però dimenticare nella soluzione dei vari problemi che alla formula generale della tendenza all'uguaglianza dei profitti bisogna aggiungere altre notevoli qualificazioni.

---

(1) Seligman op. cit.

Non è vero necessariamente, infatti, che si debba verificare un'emigrazione di produttori da una industria ad un'altra quando i profitti di una industria sono superiori a quelli dell'altra. Questa può essere solo una regola generale e assai vaga.

La formula più precisa è invece che vi sarà un'emigrazione di produttori quando essi con la capacità, i capitali e il lavoro di cui dispongono possono conseguire in altra industria una remunerazione migliore.

Può così dunque avvenire che un produttore marginale, dopo l'applicazione di un tributo, rimanga al suo posto — anche quando i suoi profitti son diminuiti al di sotto della remunerazione normale — sino a che la sua intrapresa gli da qualche compenso sia pure minimo. Perchè egli, o per il difetto di cognizione tecniche d'altro campo, o per difetto di capacità psichica, non è in grado di affrontare con maggior successo, la produzione di un'altro bene, per quanto non tassato.

Così può avvenire che il produttore privilegiato, al quale resta dopo il tributo, non solo la remunerazione sufficiente a compensarlo, cioè quello che chiamiamo profitto normale, ma anche un soprareddito notevole — sebbene diminuito dal tributo — abbia la convenienza di emigrare perchè in qualche altra industria egli può con la sua capacità e le energie materiali a sua disposizione conseguire un soprareddito che se non è superiore a quello percepito nell' industria tassata prima

dell' imposta è però superiore al soprareddito percepito dopo l' applicazione del tributo.

Cosí quando i produttori marginali possono proseguire normalmente la produzione perchè con la riduzione della quantità offerta si è potuto trasferire totalmente il tributo, può avvenire che ciò si abbia non solo con la emigrazione di alcuni dei produttori marginali, ma anche con la emigrazione di tutti o di alcuni produttori privilegiati.

E così può avvenire che, essendovi, per un riflesso importantissimo, la possibilità che un' industria tassata continui a prosperare, in proporzioni ridotte, dopo il tributo — perchè pur non essendo in grado di produrre a un costo conveniente i produttori marginali, quelli privilegiati percepiscono almeno quei profitti che si considerano normale remunerazione dell'imprenditore — venga l'industria, ciò malgrado, abbandonata, per l'emigrazione di tutti i produttori.

Esaminiamo ora il problema di traslazione nel caso di queste diverse remunerazioni degli imprenditori per un altro riflesso: la riduzione del costo marginale. Con che si completerà per un lato importantissimo la discussione dei fenomeni generali fatta nei capitali precedenti.

Supponendo diversi costi di produzione per i diversi produttori si ha che può essere differente la sorte dei produttori in rapporto all' incidenza e alla

traslazione dei tributi, a secondo che la riduzione del costo marginale è al tempo stesso riduzione del costo assoluto o non lo è.

Supponiamo che vi siano in un'industria che vien tassata in un dato momento, alcuni produttori che producono a un costo 3 e altri che producono a un costo 4.

Essendo l'imposta di lire 1 e non volendo i consumatori aumentare il prezzo di tale somma, supponiamo che i produttori a costo 4 siano costretti ad abbandonare l'industria.

Ora se noi supponiamo che il prezzo nuovo sarà 4 o 4 $^1/_2$, si può pensare che il costo marginale è diminuito da 4 a 3 e quindi i produttori, se vendono a un prezzo 4 hanno trasferita l' imposta e se vendono a un prezzo 4 $^1/_2$ hanno aggiunto all'imposta $^1/_2$. Invece quei produttori rimangono incisi dal tributo. Perchè prima godevano di un profitto normale più un soprareddito 1 mentre dopo l'imposta quel soprareddito viene distrutto completamente (prezzo 4) o viene diminuito (prezzo 4$^1/_2$).

Non così invece quando effettivamente la riduzione del costo marginale avviene perchè un' intrapresa che lavorava a costo alto riduce il suo costo di produzione. Se allora il prezzo aumenta v'è sempre la traslazione dell'imposta totale o parziale, traslazione che v'è anche quando il prezzo non aumenta. E quando la riduzione del costo addizionata all'aumento del

prezzo da esattamente l' ammontare dell'imposta la traslazione è totale.

Può dunque avvenire che, dopo l'applicazione di un' imposta alcuni produttori che producono al medesimo costo 3 $^1/_2$, con un prezzo 4 $^1/_2$, restino incisi dall'imposta, con l'assorbimento completo del loro soprareddito, mentre altri non restano incisi perchè prima producevano a un costo 4 vendendo a 4 e ora producono a un costo 3 $^1/_2$ che sommato all'imposta 1 da il prezzo 4 $^1/_2$.

E questo per l'analisi scientifica del fenomeno. Ma se si volesse determinare, in linea generale quale categoria di produttori sarebbe più danneggiata in quelle condizioni — se quella in cui i produttori che hanno ridotto il costo o quelli che non lo hanno ridotto — non si potrebbe non incorrere in grave errore poichè i casi piú estremi sono normalmente possibili in pratica. La possibile pressione della percussione del tributo può essere per un subbietto economico assai più penosa che l'incidenza.

La pressione della percussione, poi, come fenomeno reale e normale, puó in un soggetto economico essere assai più penosa che per un altro soggetto economico l'incidenza. E i termini si possono invertire. Quel che però è ovvio è che se dei produttori scelgono la pressione della percussione invece dell' incidenza, ciò avviene perchè per loro il primo danno è minore del secondo.

Come se dei produttori scelgono la incidenza del tributo invece della pressione della percussione, ciò avviene perchè la prima é per loro meno dannosa della seconda.

CAPITOLO XIII.

L' incidenza di un tributo sul soprareddito e sulla rendita differenziali.

La questione non fu risolta con quella esattezza che l'importanza teorica dell'argomento esigeva.

Vediamo anzitutto ciò che dice l'insigne Prof. Seligman, riguardo a tributi sulle sole intraprese privilegiate e sui profitti netti. Dice il Seligman: " Può avvenire... che l'imposta non colpisca assolutamente il prodotto marginale e ciò può essere dovuto a due cause. In primo luogo, il tributo può essere imposto sul prodotto, ma può colpire solo altre parti dell'offerta, e non la marginale.

Nel caso di concorrenza intestatale o internazionale, per esempio, uno Stato può tassare quella parte di offerta ch'è prodotta nel suo territorio, mentre il prezzo può essere fissato sul mercato internazionale, sul quale l' incremento più costoso proviene da un paese che non impone alcun tributo. Il tributo imposto sul primo Stato non colpirà così il produttore marginale e non produrrà nessun effetto sul prezzo.

L'imposta non può influire sul prezzo sino a che la sua altezza non sia tale che l'accresciuto costo di

produzione dell'offerta la faccia diventare la porzione marginale.

In secondo luogo un tributo può non colpire il prodotto marginale perchè non è imposto sulla produzione. Esso può essere imposto, non già sulla produzione, ma sui risultati della produzione. Perchè possa avvenire qualche cambiamento nel prezzo, si deve essere, come abbiamo visto, qualche alterazione dell'offerta. Ma se il tributo è imposto su ciò che avanza al produttore, dopo ch'egli ha dedotto tutte le spese e chiusi i suoi conti, la tendenza ad un' alterazione nell'offerta sarà minore. L'eccedenza su tutte le spese costituisce i profitti netti. I profitti puri sono effetto del prezzo, non condizione. Un'imposta sull'eccedenza quindi son colpirebbe in nessun modo il prodotto marginale e non avrebbe nessuna tendenza a produrre un cambiamento qualunque di prezzo. E solamente per mezzo dell' influenza più lenta e indiretta di una diminuzione generale dei profitti che potrebbe avvenire, se pure qualche alterazione. Maggiore quindi è la misura in cui l'imposta cade sul reddito netto, invece che sul margine, minore è la probabilità di qualsiasi traslazione dell'imposta. „

Tutto ciò non è esatto. Cominciando dal primo caso esposto dal Seligman diremo come non si possa escludere la possibilità di traslazione del tributo. Se, per esempio, dopo l' applicazione dell' imposta sulla merce a prodotta nello Stato A in condizioni privile-

giate — supponendo che gli altri Stati in cui la merce si produce a un costo più alto non applichino alcun tributo su quella merce — alcuni produttori, pur godendo, malgrado l' incidenza dell'imposta, di tutto il profitto medio o anche di una parte dt soprareddito, possono abbandonare la produzione per passare a una produzione che prima del tributo era meno remunerativa della produzione della merce a mentre dopo il tributo è più conveniente.

Per comprendere ciò basta pensare che una delle cause più generali e più importanti dei soprarednditi, è l'abilità dell'imprenditore, il quale può spesso mutare attività senza perdere quella capacità di orientamento, di direzione, d' indagine ecc. che è causa di una produzione più economica di quella degli altri produttori. E questo tenendo conto delle differenze che vi sono tra la gestione di un'impresa in un' industria e in un'altra; differenze che possono, talvolta in verità, essere ostacoli insormontabili, in un breve periodo di tempo, ma che possono anche essere sormontabilissimi. E ciò in un breve periodo di tempo, che in un periodo più lungo gli ostacoli di quel genere son quasi nulli. Perchè gli uomini di abilità eceezionale, consapevoli della propria forza produttiva non s'indirizzeranno, entrando nell vita economica, verso quelle industrie in cui la loro capacità viene tassata, se hanno la possibilità dl lavorare più convenientemente in un'altra industria.

E così un'altra causa di soprareddito è la minore distanza economica che vi è tra il luogo di produzione e il mercato di smercio.

E se quella minore distanza economica sussiste anche per un'altra merce che quei produttori possono produrre più convenientemente della merce tassata, vi sarà l'emigrazione di cui si è detto avanti.

E anche quando il soprareddito deriva dal possesso di uno strumento o di una macchina più perfetta può avvenire che lo strumento o la macchina che prima erano più atti ad essere adoperati economicamente per la produzione della merce α siano dopo l'imposta più convenientemente adoperati per la produzione di un'altra merce. E così si potrebbe continuare ancora in proposito.

Se anche quindi i produttori dello Stato A perciscono il profitto medio e anche quando percepiscono ancora una parte di soprareddito o profitto puro, può essere conveniente per alcuni di essi di emigrare verso un'industria più remunerativa.

Ora quindi se la quantità prodotta di questa merce si riduce si ha anzitutto che in un breve periodo di tempo, il prezzo della merce non può non aumentare. Nel qual caso questo aumento di prezzo compensa dell'incidenza del tributo i produttori privilegiati rimasti nell'industria al loro posto di lavoro. E può avvenire che la incidenza suddetta venga ridotta soltanto dall'aumento di prezzo come può avvenire che

sparisca completamente l'incidenza o anche che quei produttori abbiano un sovrappiù temporaneo di profitto.

Per i produttori marginali che divengono per quel periodo privilegiati anch' essi, l'aumento di prezzo è una gradita pressione del tributo. Se emigrano tutti i produttori privilegiati (« tutti » può anche essere uguale a uno) vi sarà l'evasione totale del tributo, pur rimanendo più sensibile la gradita pressione per gli altri produttori. Quando invece emigra una parte di produttori, l'evasione è parziale.

Ma questo per un periodo breve di tempo. Perchè in un periodo di tempo più lungo l'aumento di prezzo anzidetto richiama l'attenzione degli altri subbietti economici, produttori latenti della merce in questione.

Supponiamo, per es., che in uno Stato X si possa produrre quella quantità di merci necessaria a ristabilire l'equilibrio.

Ora due sono i casi, considerando il problema in un periodo di tempo più lungo : 1.) quello Stato X che produceva la merce prima del tributo o non la produceva, non produceva quella quantità di merce addizionale - che ora vuol produrre - perchè questa aggiunta alla quantità complessiva prodotta prima del tributo avrebbe fatto diminuire il prezzo in modo non conveniente per detto Stato ; 2.) quello Stato X non produceva detta quantità addizionale di merce perchè il produrre la nuova merce - se prima del tributo

la merce α non era prodotta nello Stato X - o l' incremento di produzione - se la merce α era già prodotta in X - era totalmente costoso che non poteva quella quantità di merce esser venduta al prezzo corrente uguale al costo marginale.

Nel caso primo si può avere l' aumento della produzione, necessario al ristabilimento dell' equilibrio, senza alcun incremento di prezzo. In questo caso i produttori privilegiati rimasti nell' industria tassata restano incisi dal tributo, gli altri riescono ad evadere l' imposta.

Se tutti i produttori privilegiati emigrano, il che è possibilissimo, vi sarà la completa evasione del tributo.

Nel caso secondo si può avere l' aumento della produzione, necessario al ristabilimento dell' equilibrio soltanto con un aumento di prezzo.

Ora se i nuovi produttori producono a un costo maggiore al prezzo corrente, i vecchi produttori marginali divengono privilegiati e i vecchi produttori privilegiati, rimasti nell' industria, riescono con l' aumento di prezzo a scaricare, in tutto e in parte, ma più facilmente in parte, l' incidenza del tributo sui consumatori.

Gli altri produttori emigrati evadono l' imposta.

Vi sarebbe quindi in questo caso un' imposta evasa per una parte e trasferita sui consumatori per un' altra.

Come si vede quindi, non é vero che " il tributo

imposto sul primo Stato non produrrá nessun effetto sul prezzo„ solo perchè non colpisce il produttore marginale.

Cosí non è vero che "l' imposta non può influire sul prezzo sino a che la sua altezza non sia tale che l' accresciuto costo di questa porzione d' offerta la faccia diventare la porzione marginale„.

Avevamo già fatto rilevare a proposito che può essere conveniente l' emigrazione pure per quei produttori che percepiscono un soprareddito anche dopo l' imposta (diminuito naturalmente dal tributo).

E quando l' imposta è tale da fare divenire marginale l' industria privilegiata non sempre questo influisce sul prezzo. Perchè ciò avvenga è necessario che la produzione addizionale dello Stato X si possa fare solo a un costo maggiore di quello marginale (2. caso); e questo costo accresciuto non dev' essere inferiore al nuovo costo dell' industria tassata perchè l' influenza sul prezzo sia in rapporto al disagio dell' industria tassata. In caso contrario, le imprese privilegiate divengono marginali solo temporaneamente sino alla distruzione e se il costo anzidetto in X è uguale al precedente costo marginale, l' imposta che assorbe il soprareddito e il profitto medio dei produttori privilegiati non ha influenza sul prezzo.

Continuando ora la lettura del brano su citato del Seligman il lettore vedrà come la seconda metà di detto brano è ugualmente errata.

Parla il Seligman di un' imposta sui profitti netti cioè " non sulla produzione, com' egli si esprime, ma sui risultati della produzione».

Egli dice che perchè si abbia un' alterazione di prezzo è necessaria un' alterazione dell' offerta e la tendenza a un' alterazione dell' offerta per un' imposta sui profitti é piccola.

E ciò sarebbe sempre una notevole correzione di quanto il Seligman diceva avanti se questa piccola tendenza fosse intesa nel senso di tendenza diretta; ma questa tendenza si può intendere solo nel senso di una tendenza indiretta e lenta. Poichè il Seligman dopo di aver detto che l'eccedenza sulle spese costituisce i profitti netti continui: " I profiti netti sono effetto del prezzo, non condizione. Un' imposta nell' eccedenza non avrebbe *nessuna tendenza* a produrre un cambiamento qualunque di prezzo. E' solamente per mezzo dell'infuenza più lenta e più indiretta di una diminuzione generale dei profitti che potrebbe avvenire, se pure, qualche alterazione„. Aggiunge il Seligman, a conclusione, che data un' imposta quanto più cade sul reddito, invece che sul margine, tanto minore è la probabilità di qualunque traslazione.

Tutto ciò fu già confutato avanti.

L'influenza rilevata sul prezzo di un' imposta sui profitti dimostra come l' affermazione che i " profitti sono effetto del prezzo e non condizione „ non è vera in linea generale. Con che non si vuol già dire che il

prezzo non sia determinato dal costo marginale; ma a ciò ragionevolmente si aggiunge che la condizione dei produttori privilegiati influisce sulla determinazione del detto costo marginale.

E così un' imposta sull' eccedenza può avere benissimo tendenza a produrre un cambiamento di prezzo, pur prescindendo "dall' influenza più lenta e più generale della diminuzione dei profitti».

Si possono all' uopo ripetere i ragionamenti già fatti considerando i produttori, anzichè disseminati in diversi Stati, nel medesimo Stato.

Se quindi, supposta l'emigrazione di alcuni produttori, malgrado che l'imposta non abbia toccato il loro profitto medio, i nuovi produttori potranno produrre a un costo non superiore al marginale, l'imposta per una parte sará evasa e per l' altra parte inciderà i produttori privilegiati rimasti nell'industria.

Se invece i nuovi produttori dovranno produrre a un costo superiore a quello marginale l'imposta sarà per una parte evasa e per un'altra parte sarà trasferita — totalmente o parzialmente — sui consumatori.

Se poi tutti i produttori privilegiati emigrano vi sarà la completa evasione dell'imposta con un aumento di prezzo a carico dei consumatori — pressione del tributo — nel secondo caso; senza alcun aumento di prezzo nel primo. Si può dunque concludere come non sia vera l'affermazione comune che un' imposta sui profitti netti debba assolutamente incidere sul pro-

duttore, poichè detta imposta, come si é visto, può essere anche trasferita e evasa.

Non dimenticando però che può avvenire che nessuno dei produttori colpiti dal tributo abbia convenienza ad emigrare, perchè l'industria colpita è sempre, per loro, la più conveniente. Nel qual caso quei produttori saranno incisi totalmente dal tributo.

Passiamo ora alla incidenza di un tributo sulla rendita fondiaria.

Il sommo Riccardo è dell'opinione che un'imposta sulla rendita non può essere mai trasferita.

Egli dice : " un'imposta sulla rendita non colpirebbe che la sola rendita; cadrebbe interamente sui proprietari; nè si potrebbe rigettare sopra alcuna classe di consumatori. Il proprietario non può elevare la sua rendita; poichè l' imposta non altera la differenza fra il prodotto della terra men produttiva e quello ottenuto da ogni altra terra di qualità superiore. Tre specie di terra N° 1, 2 e 3, son coltivate, e rispettivamente producono col medesimo lavoro, 180, 170 e 160 misure di grano; ma il n. 3 non paga alcuna rendita e quindi trovasi franco di tassa: la rendita dunque del n. 2 non più essere più che 10 misure, nè quella del n. 1 più che 20. Una tale imposta non potrebbe rincarare il prodotto agrario, perchè come il coltivatore del n. 3 non paga nè rendita nè imposta, così egli non sarebbe in modo alcuno atto ad innalzare il prezzo della merce prodotta. Un'imposta sulla rendita non iscoraggerebbe il dissodamento di nuove terre, perchè

queste terre non pagano rendita e quindi sfuggirebbero all'imposta. Se il n. 4 entrasse nella sfera della coltivazione e producesse 150 misure non andrebbe soggetto ad alcuna imposta, ma soltanto creerebbe una rendita di 10 misure sulla terra n. 3, la quale allora comincerebbe ad essere tassata „ (1).

Della medesima opinione è il Pantaleoni che dice: "La rendita... essendo una conseguenza del prezzo e non la causa, un' imposta sulle rendite, purchè non superi l' ammontare della minima di essa non togliendo alcun incentivo e lasciando sussistere lo stesso rapporto tra offerta e domanda non può essere soggetta a traslazione „.

E infine al capitolo: "Riguardo alla teoria della traslazione resta vero che essa non può avverarsi nell' industria agricola, in nessun caso, finchè l' imposta è prelevata sulla rendita „ (2).

I due economisti si riferiscono a qualsiasi imposta nella rendita e quindi sia a un' imposta su una rendita speciale sia a un' imposta su tutte le rendite agricole.

Il Seligman invece parlando delle imposte sui prodotti agricoli, dopo di aver detto che quando la terra è tassata in ragione della rendita l' imposta non può essere trasferita nè sui fittacoli nè sui consumatori, ripetendo

(1) Ricardo Principles of economics (Biblioteca dell'Economista 1. serie).

(2) Maffeo Pantaleoni op. cit.

i soliti ragionamenti in proposito e concludendo che questo punto è tanto universalmente accertato da non richiedere altra discussione, aggiunge in nota : « Noi non entriamo qui nella discussione puramente teorica sull' incidenza di un' imposta, non sulla rendita in generale, ma su qualche particolare specie di rendita. Astrattamente sarebbe possibile tassare la terra adatta alla coltivazione di un genere speciale di raccolto e di esentarla appena fosse usato per qualche altro genere di raccolto.

Una simile imposta sulla rendita rassomiglierebbe ad un' imposta sui profitti di qualche impiego speciale in confronto ad un' imposta sui profitti in generale, e tendererebbe ad essere trasferita sul consumatore. Ma una tale imposta sulla rendita è poco più di una possibilità teorica. D' altra parte la possibilità di usare il suolo per scopi differenti ha provocato una modificazione dell' antica dottrina ai termini della quale la rendita non entra nel prezzo (1) „.

Ora non si può spiegare, ragionevolmente, perchè si può pensare solo astrattamente a una terra tassata quando é coltivata per un genere speciale di raccolto ed esentata dall' imposta quando è coltivata per un altro genere di raccolto.

---

(1) Seligman op. cit.

Invece ciò può avvenire in pratica sia per motivi finanziari sia per motivi politico - sociali (1)

D' altra parte il Seligman dedica una lunga argomentazione su riferita e valutata a un' imposta sui profitti netti di un qualsiasi impiego speciale (2). A ciò però è doveroso aggiungere come sia più esatta l' affermazione del Seligman quando dice che un' imposta sulla rendita di un genere speciale di raccolto è trasferibile sui consumatori, aggiungendo che il poter usare una terra per più scopi differenti muta la dottrina che sostiene che la rendita non entra nel prezzo.

Quest' ultima affermazione è vera, ma la dottrina non è, come vedremo, considerata dal Seligman nella sua complessità.

In tutti i modi, tornando alla trasferibilità di un'imposta su una terra usata per un genere speciale di raccolto diremo che se l'affermazione del Seligman è esatta in quanto ammette la trasferibilità di detto tributo, è errata d' altra parte per eccesso sostenendo Egli che l' imposta in quel caso "tenderebbe ad essere trasferita sul consumatore„.

Perchè, a secondo delle circostanze, vi può es-

(1) L' eminente Prof. Roberto Michels al quale dicevo di questa strana opinione del Seligman, mi faceva anzi osservare con la solita, squisita benevolenza, che l' affermazione dell' insigne Economista americano è in contrasto evidente con recenti e moderne legislazioni.

(2) Vedi la prima parte di questo capitolo.

sere la tendenza [redacted] che l' imposta venga trasferita sui consumatori come vi può essere la tendenza all' incidenza diretta dei produttori.

Vediamo infatti come può avvenire la traslazione o l' incidenza diretta.

Supponiamo che i produttori privilegiati di *A* percepiscano L. 3 di rendita fondiaria, mentre i produttori privilegiati di *B* percepiscono 2 di rendita fondiaria. I terreni più fertili coltivati con *A* valgono anche per la coltivazione di *B* con cui si percepisce la rendita 2.

Se l' imposta su *A* è uguale [redacted] $1^1/_4$, o, [redacted] $1^1/_2$, o, [redacted] 2 ecc. e l' impiego di *B* è l' unico più economico dopo di *A* avverrà l' emigrazione di quei produttori di *A* a *B*. Se tutti quei produttori emigrano vi sarà l' evasione dell' imposta. Se non emigrano tutti vi sarà la traslazione del tributo per alcuni produttori, e l'evasione per altri.

Se invece l' imposta è uguale a 1 o inferiore a 1 non vi sarà alcuna emigrazione essendo la rendita percepita dai produttori di *A*, dopo l' imposta, ancora maggiore della rendita che potrebbero percepire in *B*, quindi vi sarà l' incidenza diretta totale dell' imposta.

Dopo ciò appare chiaro come non siano esatte le argomentazioni del Ricardo e del Pantaleoni per la traslazione di un' imposta sulla rendita di una terra coltivata per un genere speciale di raccolto. Appare altresì come non sia nemmeno nel vero il Seligman che cade nell' eccesso opposto.

Passiamo ora a considerare la incidenza di un tributo sulla rendita di tutte le terre coltivate.

Per questo argomento tutti gli scrittori sono d'accordo nell' affermare che la traslazione dell' imposta non è possibile.

Il Ricardo nel passo su citato dice che il prezzo non può aumentare poichè "come il coltivatore del n. 3 non paga nè rendita nè imposta così non sarebbe in modo alcuno atto ad innalzare il prezzo della merce prodotta„. Questo è anche il concetto del Pantaleoni e del Seligman il quale dice che "poiché la terra sul margine della coltivazione non da nessuna rendita nel senso economico e poichè la terra che non paga rendita fissa, il prezzo di tutto il prodotto, un' imposta sulla rendita non può colpire il prezzo del prodotto agricolo e quindi non può essere trasferita„ (1).

Al Ricardo si può rispondere che non è il produttore del N. 3 che deve innalzare il prezzo.

Al Seligman si può rispondere che una corretta teoria economica che faccia entrare nella determinazione del prezzo la rendita pura agricola in rapporto a tutti gl'impieghi speciali non deve prescindere dalle altre rendite fondiarie come la rendita mineraria, edilizia e idraulica. Quindi se la dottrina della traslazione è esposta meglio nel Seligman che nel Ricardo, — per quanto, la detta esposizione non sia perfetta nemme-

(1) Seligman op. cit. 3. edizione

no nel primo, come fu fatto rilevare — per un'imposta sulla rendita fondiaria di un genere speciale di raccolto; è esposta invece ugualmente in modo errato nei due scrittori la traslazione di un'imposta sulla rendita della terra in qualunque maniera sia coltivata.

Ora la rendita, sia essa agricola, mineraria, edilizia o idraulica può influire sulla determinazione del prezzo.

Perchè per quanto sia il prodotto marginale che stabilisca il prezzo, il prodotto premarginale ha grande influenza sulla determinazione di quel costo che si considera come marginale.

Così, contrariamente a quanto è convinzione dei precedenti autori io penso che, per quanto non si debba ritenere come cosa molto frequente anche un'imposta sulla terra adibita a qualunque coltivazione può essere trasferita, facendo si che fissi il prezzo del prodotto agricolo un prodotto marginale più costoso del precedente prodotto marginale che ora dopo il tributo diviene pre-marginale.

Supponiamo per es. che un terreno nel cui sottosuolo vi è minerale utile, sia usato per la coltivazione perchè la rendita agricola percepita è 4 e la rendita mineraria è 3. Se si applica un'imposta superiore a 1 sulla rendita di ogni prodotto agricolo, prescindendo dal contegno degli altri produttori privilegiati, noi vediamo che il proprietario del terreno su descritto finirà di coltivare il suolo che gli dà una rendita di

4-1-x=3-x e lo adopererà per lo sfruttamento del minerale del sottosuolo.

E questo terreno potrebbe essere grandissimo e potrebbero essere molti pezzi di terreno in quelle condizioni.

Così potrebbe avvenire per lo sfruttamento edilizio che prima dell'imposta sulla rendita agricola non era conveniente e dopo l'imposta lo è.

Così della rendita idraulica.

Poniamo, per es., che un terreno sia fertilissimo anche per l'abbondanza delle acque che possono venire adoperate per la sua coltivazione. Le acque potrebbero anche essere adidite a altro scopo oltre che per la coltivazione. Per es. per mettere in azione delle macchine di uno stabilimento.

Ma la rendita fondiaria di quella terra che può essere coltivata bene soltanto con una larga disponibilità di acqua è 4; mentre la rendita percepita per l'altro scopo è 3. Se l'imposta è maggiore di 1 avverrà che le acque saranno usate non più per la coltivazione ma per mettere in moto le dette macchine.

Ora queste diverse trasformazioni descritte portano a una riduzione dell'offerta di quei beni la cui rendita fondiaria è tassata e ne viene che il prezzo si eleva in un primo momento per lo squilibrio che c' è tra offerta e domanda. Ugualmente si eleva rispetto al prezzo originario, in un secondo momento per l' in-

troduzione nel mercato di prodotti di nuove terre meno fertili.

Si ha in questo caso la traslazione che è più facilmente parziale, ma che può essere anche totale. E può anche aversi, è naturale, la incidenza diretta quando non c' è convenienza di emigrazione per i produttori tassati.

Possono subire la pressione del tributo tutti quei produttori — che percepiscono rendite — di quelle industrie che si trovano in condizioni di facile trasformazione d'impieghi con l'industria tassata che si trova nelle condizioni esposte, con l'industria d'immigrazione, o con qualunque altra industria che sia in tale condizione con le due menzionate industrie.

Quando l'emigrazione può avvenire nel modo esposto si ha che i produttori che cambiano l'oggetto del le loro intraprese evadono l'imposta mentre che i produttori della medesima merce che rimangono nell' industria tassata riescono a operare la traslazione, totale o parziale, ma più facilmente parziale del tributo.

Ma questo per la traslazione verticale. Naturalmente, sia per l'imposta sui profitti netti sia per l'imposta nella rendita è possibile la traslazione obliqua. Ma per questo argomento ci richiamiamo al cap. II del presente volume.

CAPITOLO XIV.

Teoria della traslazione regressiva

Se la teoria della traslazione obliqua aggiunge da una parte delle nozioni importantissime alla teoria della traslazione progressiva quando dei produttori producono due o più merci in condizioni determinate, sconvolge d' altra parte e scardina completamente il concetto di traslazione regressiva così come, complessivamente, era concepito dai classici e dagli scrittori moderni. La teoria della traslazione obliqua ci dice come non sia necessario e come non sia troppo facile che un' imposta applicata sul consumo della merce x, o, in generale, che un' imposta che sembra incidere direttamente o per traslazione il consumo di un bene x, si ripercuota assolutamente sulla produzione della medesima merce o incida definitivamente i consumatori di quel bene. Così quando si parla di traslazione regressiva non si deve ritenere possibile, come si fece fino ad ora il solo tras'erimento del tributo sulla produzione della merce, ma si deve considerare possibile il trasferimento del tributo su tutte le merci che il subbietto economico consuma. Quindi invece di tener conto dell' offerta e della domanda della sola merce tassata, si deve tener conto delle condizioni dell' offerta e della do-

manda di tutti i beni di consumo dei subbietti economici

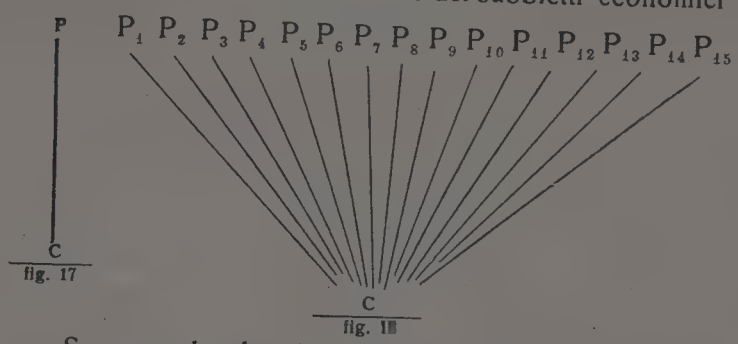

fig. 17 fig. 18

Supponendo che siano 15 i beni consumati e uno il bene tassato le figure 17 e 18 mostrano le differenze fondamentali fra il concetto antico di traslazione regressiva e il concetto nuovo.

Mentre prima ci immaginava possibile la sola via C P, per quel medesimo bene è ora necessario ammettere, più correttamente, come possibili le vie CP_1, CP_2, CP_3, CP_4, CP_5, CP_6, CP_7, CP_8, CP_9, CP_{10}, CP_{11}, CP_{12}, CP_{13}, CP_{14}, CP_{15}.

E anche il fenomeno della traslazione progressiva ne riceve molti cambiamenti, per i suoi effetti. Perchè ogni volta che veniva compiuto un fenomeno di traslazione progressiva e non si poteva parlare di ritorsione della traslazione o di reversione dell'incidenza si concludeva che il consumatore era rimasto inciso; mentre ora sappiamo che il consumatore può, anche in quel caso, evitare l'incidenza definitiva trasferendo obliquamente il tributo in una traslazione unica o in una traslazione diffusa.

Come già dissi, la pressione a cui si sottopongono i consumatori per trasferire i tributo può essere volontaria e involontaria.

Per lo stato attuale dell'organismo economico la pressione involontaria è la pressione normale. Noi sappiamo che i consumatori cominciano a premere sulle industrie i cui prodotti danno loro una utilità relativa inferiore a quella degli altri. Così è possibile che per la merce tassata non si verifichi nessuna riduzione di consumo. Bisogna però aggiungere che per la merce tassata, dopo l'imposizione del tributo l'utilità relativa si riduce in proporzione maggiore che per le altre merci. Abbiamo inoltre visto come i consumatori possono esercitare una *pressione diretta* e possono esercitare una *pressione indiretta*. *Pressione diretta* è quella che direttamente i consumatori rivolgono verso un'industria riducendo il consumo; *pressione indiretta* è quella che le industrie che hanno subito la pressione diretta esercitano su altre industrie. Così che la traslazione obliqua può seguire non solo a una pressione diretta, ma anche a una pressione indiretta.

Abbiamo visto nei capitoli precedenti come si esercita la pressione indiretta. Vediamo come si esercita la pressione diretta.

Anzitutto dal fatto che l'utilità relativa della merce tassata tende a diminuire più delle merci non tassate, segue che quando un consumatore comincia la

pressione della percussione del tributo, tra diverse merci che prima dell'imposta gli davano la medesima utilità relativa inizierà la pressione dall'industria tassata sino a rendere uguali come prima le diverse applicazioni di ricchezza riguardo alla loro utilità relativa. Così quando il contribuente dovrà scegliere fra diversi merci il cui acquisto gli dava prima dell'imposta diversa utilità relativa, bisogna osservare le differenze di utilità prima dell'imposta in rapporto all' entità del tributo. Questi due elementi decidono dell' utilità relativa reciproca dei vari scambi dopo il tributo.

Certo se la merce tassata si trova a quel punto della scala che segna la minima utilità relativa, la pressione della percussione del tributo non può non cominciare da quella merce. Se invece la merce tassata da al consumatore una utilità relativa superiore a quella delle altre merci si deve solo osservare se malgrado l'aumento di prezzo causato dal tributo la superiorità è mantenuta per tutte quelle merci o almeno per alcune, il che avviene quando in rapporto alla differenza di utilità l'entità dell'imposta è minima o per lo meno, gli effetti della differenza di utilità sono superiori agli effetti, per quel riflesso, dell'imposta; o se le utilità relative differenti divengono uguali, il che avviene quando gli effetti della differenza di utilità e gli effetti contrari della entità dell'imposta sono uguali; o se si invertono del tutto i rapporti — per alcune merci o per tutte — quando gli effetti della

differenza di utilità relativa sono inferiori agli effetti della entità dell'imposta.

Vi siano sei applicazioni di ricchezza di un determinato subbietto economico.

I	Applicaz.	*A* -	bisogno	10 -	ricchezza	5 -	utilità	relativa	5
II	„	*B* -	„	9 -	„	5 -	„	„	4
III	„	*C* -	„	8 -	„	2 -	„	„	6
IV	„	*D* -	„	7 -	„	2 -	„	„	5
V	„	*E* -	„	6 -	„	2 -	„	„	4
VI	„	*F* -	„	4 -	„	1 -	„	„	3

Vediamo le conseguenze dell'imposta su una singola merce fra quelle di cui abbiamo determinato il bisogno, il costo, e, conseguentemente, l'utilità relativa.

Se si applica un'imposta qualsiasi su F, è certo che la pressione della percussione comincerà dalla merce tassata, sino ad un punto limite che deve sempre esser tenuto presente. Perchè è possibile che ad una certa diminuzione di consumo segua un incremento di utilità di ogni unità di merce, che renda all'acquisto diminuito una utilità superiore relativamente agli altri acquisti (1).

Se si applica un'imposta su E, l'entità del tributo — sono già note le utilità relative reciproche dei vari scambi prima dell'imposta — è l'elemento che decide. Se il tributo x è inferiore a 1, la pressione

(1) Nelle cifre sovrariportate noi parliamo, per semplicità, della utilità relativa, del costo e del bisogno delle varie merci nella quantità complessiva in cui vengono acquistate. Non ci riferiamo, quindi, alla utilità di ogni singola frazione di bene.

comincerà da F. Se il tributo è uguale ad 1, il contribuente potrà indifferentemente cominciare la pressione da F o da E, o potrà, se ciò gli conviene, diminuire contemporaneamente il consumo di F e di E. Se il tributo è superiore a 1, la diminuzione del consumo comincerà da E, e non da F. Se si applica un'imposta su D e l'imposta è inferiore a 2, la diminuzione di consumo sino a un punto limite si partirà da F. Se l'imposta è anche inferiore a 1, supponendo che la pressione non termini prima, la diminuzione di consumo avverrà dopo di F per E e B. Se l'imposta è uguale a 1, dopo di F la pressione può avvenire contemporaneamente, o, comunque, indifferentemente, per l' utilità relativa, su E, B, e D. Se l' imposta è maggiore di 1 e minore di 2 la pressione comincerà da F, continuerà con D, e, se la pressione si estende ancora, con E e B. Se invece l'imposta è maggiore di 2 allora la pressione comincerà dalla merce tassata D, passando poi ad F, e poi ancora ad E. B. ecc.

Se l' imposta è uguale a 2, la pressione potrà incominciare indifferentemente da *D*, o da *F*. *I* medesimi ragionamenti si possono fare per il caso di un' imposta applicata su *C*. Per un' imposta uguale a 3 la pressione comincerà indifferentemente da *C* o da *F*; per un' imposta superiore a 3 la pressione comincerà da *C*. E così si potrette ancora ragionare. E i medesimi ragionamenti si possono ripetere per un'imposta su *B* e su *A*.

Abbiamo già detto che la causa di questa pressione è l' aumento dell' utilità finale della ricchezza posseduta e quindi la diminuzione dell' utilità relativa o della rendita del compratore per tutti le applicazioni di ricchezza e principalmente per quell' applicazione colpita dall' imposta.

Abbiamo anche detto come questa pressione diretta provoca un' altra pressione esercitata dalle industrie che subiscono la pressione su altre industrie che non subiscono la detta pressione diretta o che la subiscono più lievememente. Questa pressione indiretta porta ad una diminuzione di profitti che in alcuni casi deve considerarsi come una incidenza del tributo, in altri casi soltanto come una riduzione di profitti, causata dall' imposta. Le condizioni che facilitano la incidenza temporanea o normale dei produttori e dei consumatori, sono note; ne abbiamo parlato abbastanza discutendo di altri fenomeni.

Certo non sempre alla pressioione dei consumatori segue l' incidenza per traslazione obliqua o verticale dei produttori. Cosi è possibile che i produttori si adattino facilmente alla riduzione del consumo preferendo di produrre di meno alla medesima remunerazione per ogni unità prodotta, anzichè di produrre la medesima quantità di prima ad una remunerazione unitaria inferiore.

Ne è necessaria la pressione indiretta in un periodo di tempo breve perchè la riduzione della quan-

tità offerta quando non è molto notevole può farsi agevolmenìe dall' imprenditore con una leggera riduzione degli impieghi, senza invadere altre industrie.

Ma certo in un lungo periodo di tempo anche in questo caso la pressione indiretta si farebbe sentire, per la minore applicazione dei fattori di produzione a quella determinata industria.

Nella pratica quasi sempre bisogna considerare la traslazione regressiva come una lenta e vasta diffusione dell'incidenza dell'imposta; mentre piccolissimi effetti dell'imposta si fanno sentire quasi in ogni punto del meccanismo economico anche quando non vi è da per tutto incidenza. — E questo, come quasi tutto ciò che diciamo del fenomeno, va inteso non solo per l' incidenza diretta sul consumatore seguita dalla percussione diretta, ma anche per l'incidenza per traslazione verticale o obliqua sul consumatore. La traslazione progressiva è seguita quasi sempre da una traslazione regressiva parziale, sia pure piccolissima. —

E la raslazione regressiva può essere anche totale Bisogna però chiarire come la traslazione regressiva, com' è da noi concepita è più facile come fenomeno parziale di quel che non si credesse quando si pensava come possibile la sola traslazione regressiva verticale. E più difficile però che si verifichi come fenomeno totale. Una traslazione parziale sia pure piccolissima è facile che avvenga; si pensi che i punti su

cui si fa pressione sono molti e fra essi ve ne sono quasi sempre sensibilissimi.

Ma per la traslazione totale è diverso. Bisogna pensare come vi siano punti fortissimi nella linea che rappresenta le varie industrie.

Inoltre la divisione della pressione dei consumatori ne rende spesso alcune frazioni quasi insensibili per i produttori; poichè in pratica la pressione quasi sempre si divide.

Inoltre può avvenire spesso che i consumatori incisi da un tributo, direttamente o per traslazione, siano solo una piccola parte dei consumatori di quei beni su cui si esercita la loro pressione. In quel caso la forza della loro pressione è assai ridotta e per questa causa può non essere nemmeno avvertita dai produttori, come fenomeno da considerare. Ciò però non vale, in generale, supponendo cioè un'imposta su tutti i consumatori di un bene determinato, per la traslazione verticale, il che rappresenta un' altra maggiore probabilità per questa traslazione rispetto a quelle oblique. Ma anche la pressione diretta verso la produzione del bene tassato è assai ridotta dalla divisione della pressione totale che quasi sempre si dirige contemporaneamente verso più beni.

Ma un'altra circostanza è da rilevare. Non è detto che tutti i consumatori incisi debbano dirigere la loro pressione verso le medesime merci, sicchè può avvenire che la pressione dei consumatori essendo divisa

anche per questo lato su molte merci, sia negli effetti per buona parte, insensibile.

Ma, come già dissi, (1) oltre della pressione involontaria e normale è da considerare anche una pressione volontaria dei consumatori.

Io penso che, essendo sufficientemente educati i consumatori, un'azione concorde li avvantaggerebbe assai nei loro rapporti coi produttori (2). La pressione volontaria sarebbe efficacissima (3). Avrebbe il grande vantaggio di essere praticata in rapporto al fenomeno economico, nel suo complesso. Basata esclusivamente su sani criteri economici — il che significa anche confortata dal senso della giustizia e della morale — farebbe ricadere, con più facilità, l'incidenza dell'imposta sui soggetti economici più atti a sopportarla, col minor danno per gli individui singoli e per la società.

---

(1) Vedi il capitolo II Teoria della traslazione obliqua.

(2) Vedi lo stesso capitolo.

(3) E la pressione volontaria potrebbe essere causata non solo dall'imposizione del tributo ma anche da fenomeni di indole diversa.

FINE

ERRATA	CORRIGE
Nella fig. 4 la linea obliqua PCa dev' essere verticale	pag. 16
,, ,, 6 la 2. linea PC, verticale dev' essere obliqua	,, 16
La nota (1) di pag. 158 deve leggersi come nota (1) di	,,169
Pag. 7 rigo 16. invece di " possano ,, deve leggersi possono	
,, 144 ,, 3 ,, " si deve invece dire " ,, si deve dire	
,, 217 ,, 19 ,, " coeteris paribus ,, ceteris paribus.	
,, 225 nota (1) ,, di " qual caso, se ,, deve leggersi: nel qual caso.	

Vi saranno indubbiamente degli altri errori di stampa più o meno notevoli, ma il lettore intelligente li correggerà da sè.

INDICE

Pag. V - Prefazione del prof. Roberto Michels.
„ VII - Al lettore.
„ 1 - Cap. I - Fenomeni verticali di traslazione.
„ 13 - „ II - Teoria della traslazione obliqua.
„ 71 - „ III - La traslazione delle imposte e la trasformazione degli impieghi d' intrapresa.
„ 77 - „ IV - Di un soprareddito e di un sovrappiù differenziale d' imposizione.
„ 85 - „ V - Emigrazione di capitali, deviazione della corrente di risparmio e riduzione dei profitti: effetti dell' impiego.
„ 101 - „ VI - Ancora sul mutamenti del saggio dei profitti.
„ 110 - „ VII - La legge dei compensi costanti, crescenti e decrescenti nella traslazione delle imposte.
„ 133 - „ VIII - Elementi da considerare nello studio dell' incidenza delle imposte.
„ 141 - „ IX - L' incidenza delle imposte su beni a doa domanda elastica.
„ 175 - „ X - L' incidenza di un tributo su beni a domanda rigida negativa.
„ 209 - „ XI - L' incidenza di un tributo su beni a domanda rigida.
„ 231 - „ XII - In particolare dell' incidenza delle imposte sulle industrie privilegiate e non privilegiati.
„ 249 - „ XIII - L' incidenza di un tributo su un soprareddito e sulla rendita differenziale.
„ 267 - „ XIV - Teoria della traslazione regressiva.
„ 277 - Errata corrige.

PREZZO DEL PRESENTE VOLUME

per l'Italia L. 30 — per l'Estero L. 40